

**SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN PROGRAMA DE GENERACIÓN  
DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS HACIA LA POBLACIÓN EN SITUACIÓN  
DE DESPLAZAMIENTO - FUNDACIÓN ALDEA GLOBAL  
SAN JUAN DE PASTO (NARIÑO)**

**AYDA DEL ROSARIO CUNDAR VALVERDE**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
SAN JUAN DE PASTO  
2009**

**SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN PROGRAMA DE GENERACIÓN  
DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS HACIA LA POBLACIÓN EN SITUACIÓN  
DE DESPLAZAMIENTO - FUNDACIÓN ALDEA GLOBAL  
SAN JUAN DE PASTO (NARIÑO)**

**AYDA DEL ROSARIO CUNDAR VALVERDE**

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de  
Administrador de Empresas**

**Asesora:  
GABBY NARVÁEZ LOZANO  
Docente Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
SAN JUAN DE PASTO  
2009**

## **NOTA DE RESPONSABILIDAD**

“Las ideas y Conclusiones aportadas en el trabajo de grado son responsabilidad exclusiva del Autor”

Artículo 1 del acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966, emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.

**Nota de aceptación:**

---

---

---

---

---

---

---

**Presidente de Tesis**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

**San Juan de Pasto, Noviembre de 2009**

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por darme la fuerza y la virtud para lograr todos mis objetivos trazados en esta etapa de mi vida.

Gracias a mi familia y a todas las personas que colaboraron en todo el desarrollo de este proyecto, a la Docente Gaby Narváez por brindarme su valiosa colaboración y asesoría.

Agradezco de manera muy especial a la Fundación Aldea Global, por brindarme la oportunidad de realizar este trabajo de investigación, de igual manera al asesor y Coordinador del área de Generación de Oportunidades de Ingresos Diego Bedoya.

Y a todos aquellos amigos, compañeros de trabajo que depositaron en mi toda su confianza y ayuda desinteresada.

## **RESUMEN**

El siguiente informe tiene como objeto presentar los resultados obtenidos en el desarrollo de la pasantía realizada en la Fundación Aldea Global en el área de Generación de Oportunidades de Ingresos. El objetivo principal es diseñar un Sistema de Seguimiento y Evaluación para mejorar los objetivos propuestos y las metas esperadas.

Este trabajo se realizó en tres etapas la primera es el diagnóstico del área de Generación de Oportunidades de Ingresos, la segunda parte fue diseñar los indicadores que permitirán realizar el seguimiento al desarrollo del programa y la tercera parte es la aplicación para el seguimiento y la evaluación de los mismos.

Finalmente en el transcurso del proyecto se desarrolló una herramienta que permite realizar un Sistema de Seguimiento y Evaluación el cual contribuirá a mejorar el proceso y fortalecerlo a través de la aplicación de los indicadores y de la entrevista a los participantes.

## **ABSTRACT**

The following report has like object to present the results obtained in the development of the internship carried out in the Foundation Global Village in the area of Generation of Opportunities of Revenues. The main objective is to design a System of Pursuit and Evaluation to improve the proposed objectives and the prospective goals.

This work one carries out in three stages the first one it is the I diagnose of the area of Generation of Opportunities of Revenues, the second part was to design the indicators that will allow to carry out the pursuit to the development of the program and the third part is the application for the pursuit and the evaluation of the same ones.

Finally in the course of the project you development a tool that allows to carry out a System of Pursuit and Evaluation which will contribute to improve the process and to strengthen it through the application of the indicators and of the interview to the participants.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN.....	16
1. GENERALIDADES .....	17
1.1 TÍTULO .....	17
1.2 TEMA.....	17
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	17
1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	18
2. OBJETIVOS.....	19
2.1 OBJETIVO GENERAL .....	19
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	19
3. JUSTIFICACIÓN.....	20
4. METODOLOGÍA .....	22
4.1 PARADIGMA DE INVESTIGACIÓN .....	22
4.2 TIPO DE ESTUDIO.....	22
4.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN .....	23
4.4 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN E INFORMACIÓN .....	23
5. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS .....	24
5.1 PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	24
5.2 METAS GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS.....	24
5.3 DIAGNÓSTICO DEL FUNCIONAMIENTO DEL PROGRAMA GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS DE LA POBLACIÓN EN SITUACIÓN DE DESPLAZAMIENTO .....	26
5.3.1 Desarrollo de actividades y talleres en el área de generación de oportunidades de ingresos.....	26
5.3.1.1 Conocimiento del contexto socioeconómico .....	26
5.3.1.3 Identificación, definición y aprobación de planes generación de oportunidades de ingresos.....	31

5.3.1.4 Orientación para el desarrollo de los planes .....	39
5.3.1.5 Inicio y consolidación de las unidades productivas .....	41
5.3.1.6 Análisis del Programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.....	44
5.3.1.7 Incidencia del programa de generación de oportunidades de ingresos. ....	48
5.3.1.8 Análisis entrevista realizada a la Población en Situación de Desplazamiento en el área de Generación de Oportunidades de Ingresos.....	50
5.4. INDICADORES PARA EL SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS. ....	69
5.4.1 Indicadores de seguimiento y evaluación del área de generación de oportunidades de ingresos.....	70
5.4.1.1 Proyectos Cubiertos.....	70
5.4.1.2 Eficiencia en el proceso .....	70
5.4.1.3 Orientación Oportuna.....	70
5.4.1.4. Visitas de seguimiento .....	71
5.4.1.5. Capacitaciones realizadas .....	71
5.4.1.6. Evaluación de Desempeño .....	71
5.4.1.7. Evaluación Constante .....	71
5.4.1.8. Grado de involucramiento de los participantes .....	71
5.5 INDICADORES DEL PROGRAMA DE GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS .....	75
5.5.1 Análisis de la aplicación de los indicadores del sistema de seguimiento y evaluación en el programa de generación de oportunidades de ingresos. ....	75
5.5.1.1. Proyectos cubiertos.....	75
5.5.1.2. Eficiencia en el proceso: .....	76
5.5.1.3. Orientación oportuna .....	77
5.5.1.4. Evaluación constante .....	78
5.5.1.5. Grado de involucramiento .....	79
6. CONCLUSIONES .....	81
7. RECOMENDACIONES .....	82

BIBLIOGRAFÍA.....83  
ANEXOS.....84

## LISTA DE CUADROS

	<b>Pág.</b>
Cuadro 1. Identificación de debilidades y fortalezas del Conocimiento del contexto socioeconómico. ....	27
Cuadro 2. Identificación de debilidades y fortalezas Diagnostico y perfil ocupacional.....	30
Cuadro 3. Identificación de debilidades y fortalezas Identificación en la Definición y aprobación de planes generación de oportunidades de ingresos .....	36
Cuadro 4. Identificación de debilidades y fortalezas; Orientación para el desarrollo de los planes.....	39
Cuadro 5. Identificación de debilidades y fortalezas; Inicio y consolidación de las unidades productivas. ....	42
Cuadro 6. Matriz de desempeño de generación de oportunidades de ingresos ....	49
Cuadro 7. Identificación del Genero que recibió Generación de Oportunidades de Ingresos .....	50
Cuadro 8. Edad de los participantes entrevistados.....	51
Cuadro 9. Nombre actividad del proyecto.....	52
Cuadro 10. Es adecuado el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos. ....	53
Cuadro 11. Necesidades que se ocupa Generación de Oportunidades de Ingresos. ....	54
Cuadro 12. Cumplimiento de Actividades y Talleres.....	55
Cuadro 13. Participación por parte de los participantes en la ejecución del proceso. ....	56
Cuadro 14. Proceso Adecuado .....	57
Cuadro 15. Actividades y Talleres .....	58

Cuadro 16. Actividades a mejorar.....	59
Cuadro 17. Permanencia en la actividad- Éxito .....	60
Cuadro 18. Permanencia en la actividad - fracaso .....	61
Cuadro 19. Motivación y Estimulación en talleres.....	62
Cuadro 20. Capacitación cursos de formación .....	63
Cuadro 21. Capacitación cursos de formación .....	64
Cuadro 22. Capacitación, implementación y ejecución del proyecto. ....	64
Cuadro 23. Fortalecimiento de la actividad productiva .....	65
Cuadro 24. Mejoras en el proceso .....	66
Cuadro 25. Evaluación constante .....	67
Cuadro 26. Evaluación constante .....	68
Cuadro 27. Enfoque de Seguimiento y Evaluación.....	68
Cuadro 28. Indicadores de seguimiento y evaluación del área de generación de oportunidades de ingresos.....	73

## LISTA DE ESQUEMAS

**Pág.**

Esquema 1. Sistema de Seguimiento y Evaluación del área de Generación de Oportunidades de Ingresos.....	25
---	----

## LISTA DE GRAFICAS

	<b>Pág.</b>
Grafica 1. Identificación del Genero que recibió Generación de Oportunidades de Ingresos .....	51
Grafica 2. Edad de los participantes entrevistados .....	52
Grafica 3. Nombre actividad del proyecto. ....	53
Grafica 4. Es adecuado el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos. ....	54
Grafica 5. Necesidades que se ocupa Generación de Oportunidades de Ingresos .....	55
Grafica 6. Cumplimiento de Actividades y Talleres.....	56
Grafica 7. Participación por parte del participante en la ejecución del proceso. ....	57
Grafica 8. Proceso Adecuado. ....	58
Grafica 9. Actividades y Talleres.....	59
Grafica 10. Actividades a mejorar .....	60
Grafica 11. Permanencia en la actividad – Éxito.....	61
Grafica 12. Permanencia en la actividad – Fracaso.....	62
Grafica 13. Motivación y estimulación en Talleres.....	63
Grafica 15. Capacitación, implementación y ejecución del proyecto. ....	65
Grafica 16. Fortalecimiento de la actividad productiva.....	66
Gráfica 17. Mejoras en el proceso .....	67
Grafica 19. Enfoque de Seguimiento y Evaluación.....	69

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Formato de Entrevista .....	85

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se desarrolló durante el periodo de Noviembre de 2008 a Junio de 2009 en la ciudad de San Juan de Pasto en la Fundación Aldea Global en el área de Generación de Oportunidades de Ingresos, el objetivo general es diseñar el sistema de seguimiento y evaluación que le permitirá a la Coordinación del Programa de Generación de Oportunidades de Ingresos que desarrolla la Fundación Aldea Global identificar los aspectos que debe fortalecer para mejorar los objetivos propuestos y las metas esperadas.

El seguimiento y la evaluación permitieron realizar un análisis y recopilación de información, buscando así, las variables que permitirán mejorar la eficacia y efectividad del mismo del programa.

El seguimiento y Evaluación se realizo a través del diagnostico, las metas establecidas y actividades planificadas durante el proceso.

Para el área de Generación de Oportunidades de Ingresos será de gran utilidad porque contara con un sistema el cual le facilitara realizar el control acerca de los proyectos que se aprueban y se seguirán aprobando en el transcurso del proyecto, además se podrá revisar el progreso e identificar problemas en la planificación y en la puesta en marcha de los proyectos.

Durante la investigación se realizaron tres pasos los cuales fueron:

- ✓ Realizar el Diagnostico del área de Generación de Oportunidades de Ingresos, para encontrar la debilidades y fortalezas con las que cuenta, además de analizar e identificar el propósito y las metas esperadas. También se realizo una entrevista al participante, para conocer su opinión y el punto de vista del proceso.
- ✓ El segundo paso fue comenzar a desarrollar los indicadores que permitieron realizar el seguimiento al proceso, para fortalecer y mejorarlo.
- ✓ El tercer paso fue aplicar algunos de los indicadores para conocer la evolución que ha tenido el proceso, y en si para identificar que acciones correctivas se deben mejorar para beneficio de la Fundación, los financiadores y en si, para los participantes.

## **1. GENERALIDADES**

### **1.1 TÍTULO**

INFORME DE PASANTIA SISTEMA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION PROGRAMA DE GENERACION DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS HACIA LA POBLACION EN SITUACION DE DESPLAZAMIENTO.FUNDACION ALDEA GLOBAL SAN JUAN DE PASTO (NARIÑO)

### **1.2 TEMA**

El presente trabajo se desarrollo en el marco normativo de los acuerdos que rige a la Fundación Aldea Global y que concierne en la actualidad con CHF Y Acción Social.

De igual forma se busco diseñar el sistema de seguimiento y evaluación en el área de generación de Oportunidades de Ingresos, para identificar aspectos que debe fortalecer para mejorar los objetivos propuestos y las metas esperadas.

### **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La Fundación Aldea Global está orientada a generar alternativas que contribuyen a mejorar la calidad de vida de la población en situación de desplazamiento en la ciudad de San Juan de Pasto, a través de la Coordinación de Generación Oportunidades de Ingresos la cual trabaja en la aprobación de proyectos empresariales como laborales, en esta etapa se ha dejado a un lado el seguimiento, evaluación y el análisis del nivel de cumplimiento de las metas, la oportunidad de respuesta y la identificación de los resultados generados en el proceso por parte de los participantes.

Por tal razón el proceso de aprobación de proyectos demuestra que la Coordinación de Generación de Oportunidades de Ingresos no cuenta con el respectivo control para verificar si todo ocurre de conformidad con las metas e indicadores propuestos y si al medir los actuales resultados en relación con los objetivos se ha obtenido lo que se desea, dejando inconcluso varios criterios e indicadores que pueden ser investigados a mayor profundidad y que pueden generar al Área de Generación de Ingresos un mayor conocimiento para la aprobación de los recursos y a la vez seguir ajustando continuamente los procesos y mejorar la labor por parte de los profesionales socioeconómicos.

Debido al arduo trabajo y por ende al proceso que se ha llevado a lo largo de 4 años con los convenios 033, 022, 082 y en la actualidad el 016 se busca adoptar

y monitorear el proceso de manera efectiva por medio del uso del modelo P.H.V.A (planear, hacer, verificar y actuar).

Este modelo permitirá la definición de las metas y los métodos para alcanzarla, permitiendo ejecutar y se recoger los datos, después de haber realizado un proceso de formación.

Después se evaluarán los resultados de la tarea ejecutada, identificación de los problemas que originan el no-cumplimiento de las tareas (formación, planeación) y se tomarán las medidas correctivas para lograr el cumplimiento de las metas.

#### **1.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuál es el sistema de seguimiento y evaluación que le permitirá a la Coordinación del Programa de Generación de Oportunidades de Ingresos que desarrolla la Fundación Aldea Global identificar los aspectos que debe fortalecer para mejorar los objetivos propuestos y las metas esperadas?

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 OBJETIVO GENERAL**

Diseñar el sistema de seguimiento y evaluación que le permitirá a la Coordinación del Programa de Generación de Oportunidades de Ingresos que desarrolla la Fundación Aldea Global identificar los aspectos que debe fortalecer para mejorar los objetivos propuestos y las metas esperadas.

### **2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Realizar el Diagnostico del funcionamiento del programa de la población en situación de desplazamiento con el fin de identificar el propósito y sus metas esperadas
- ✓ Definir los indicadores que permitirán realizar el seguimiento al desarrollo del programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.
- ✓ Aplicar los indicadores del Sistema de Seguimiento y Evaluación a la puesta en marcha del programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.
- ✓ Realizar los correctivos pertinentes como resultado de la validación con el fin de facilitar la institucionalización del sistema de seguimiento y evaluación en el programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.

### **3. JUSTIFICACIÓN**

El trabajo se realizó por las razones que a continuación se encuentran:

El diseñar el sistema de seguimiento y evaluación en el área de Generación de Oportunidades de Ingresos permitirá evaluar la calidad e impacto que tiene el proceso de aprobación de proyectos empresariales como laborales.

El seguimiento que se ejecutara dentro del área, permitirá realizar un análisis y recopilación de información a medida del avance del proceso, buscando así, mejorar la eficacia y efectividad del mismo.

El seguimiento se basará en metas establecidas y actividades planificadas durante el proceso. Si se lleva a cabo adecuadamente, es una herramienta de incalculable valor para realizar una buena administración y permitirá determinar si los recursos disponibles han sido los suficientes y están bien administrados por parte de los participantes.

La evaluación permitirá la comparación de los impactos reales del proyecto con los objetivos propuestos y las metas esperadas, además esta enfocada hacia lo que se había establecido hacer, lo que se ha conseguido y cómo se lo ha conseguido.

Por lo tanto se puede afirmar lo útil e importante que significara el trabajo para la Fundación, el Coordinador, y para los participantes.

La Fundación Aldea Global será beneficiada al ver los resultados que se obtendrá por medio del seguimiento y evaluación, y se destacara como una fundación que ofrece diferentes servicios de calidad, gracias a las personas que conforma la Fundación, es decir el talento humano, la cual trabaja con dinamismo y en pro del beneficio y satisfacción de los participantes.

Para el Coordinador de Generación de Ingresos será de gran utilidad porque contara con un sistema el cual le facilitara realizar el control acerca de los proyectos que se aprueban y se seguirán aprobando en el transcurso del proyecto, además se podrá revisar el progreso e identificar problemas en la planificación y en la puesta en marcha de los proyectos para identificar que falencias puede mejorar o fortalecer a medida que se aplique el sistema dentro de su área, permitirá hacer ajustes de modo que exista probabilidades de generar un cambio si se llegara a presentar inconvenientes durante el seguimiento, se podrá identificar problemas y sus causas, sugerir posibles soluciones para estos problemas.

Los participantes serán beneficiados porque contarán con un servicio de calidad, una atención eficiente y eficaz por parte de los profesionales socioeconómicos en los servicios y ayudas que deseen mejorar, se les brindará atención personalizada de acuerdo a la necesidad que tenga cada uno.

## 4. METODOLOGÍA

En la investigación se describe el paradigma cualitativo, en donde se refleja la ejecución de los proyectos aprobados del Área de Generación de Oportunidades de Ingresos, en donde el tipo de investigación es Descriptivo - Exploratorio, es decir ; señala formas de conducta, establece comportamientos y permite familiarizarse con el fenómeno que se estudia.

Para ello es necesario el Tipo de Muestreo el cual es de tipo deductivo -inductivo, apoyado en documentos relacionados con el diseño del sistema de seguimiento y evaluación en el Área de Generación de Oportunidades de Ingresos, y es aplicado a la realidad de la población en condiciones de desplazamiento. Además es necesario contar con una entrevista que permita el conocimiento de las motivaciones, las actitudes y las opiniones de los participantes.

### 4.1 PARADIGMA DE INVESTIGACIÓN

El paradigma que se presento en la investigación es cualitativo, ya que percibe la vida social de los participantes en situación de desplazamiento en el período de la aprobación de los proyectos de un modo mas real, cada caso del participante es un caso particular ya que se desempeñan en las diferentes actividades económicas; ya sea tienda, venta de verduras, panadería, cafetería, etc. Es así en donde se realiza la interacción social y se percibe una situación la cual es cambiante para cada individuo y contrae múltiples realidades que se desean conocer y por ende realizar el seguimiento y evacuación de los participantes.

En este paradigma los participantes son calificados como actores activos en la construcción y determinación de los proyectos aprobados, los cuales hacen realidad a medida que transcurre el tiempo.

De tal forma es importante comprender las situaciones y la forma como han desarrollado su idea de negocio y como ha influido en sus vidas e influirá en sus actividades y relaciones sociales.

### 4.2 TIPO DE ESTUDIO

El método de investigación que orientó este estudio es Descriptivo – Exploratorio

Es **Descriptivo** ya que la idea parte el hecho de que hay una cierta realidad que presenta La Fundación Aldea Global en cuanto a la aprobación de proyectos, problema que resulta insuficientemente conocido y, al mismo tiempo es relevante e interesante para lograr ciertos desarrollos, este método permitirá describir la situación que presenta el Área de Generación de Oportunidades de en su estado

actual; también será de tipo de estudio **Exploratorio** porque tiene por objetivo, la formulación de un problema para posibilitar una investigación más precisa, además en La Fundación no dispone de información e investigaciones que se hayan realizado con anterioridad.

Por lo tanto se realizó una recopilación de tipo teórico por la ausencia de un modelo específico referido a su problema de investigación ya que se considera como un trabajo que puede de base para la realización de nuevas investigaciones.

### 4.3 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método que se utilizó es de **tipo deductivo**; se apoya en documentos escritos relacionados con el diseño del sistema de seguimiento y evaluación en el área de degeneración de Oportunidades de Ingresos, para identificar aspectos que debe fortalecer para mejorar los objetivos propuestos y las metas esperadas, en este caso con experiencias de sistemas de seguimiento y evaluación en otros proyectos; y sigue un método **inductivo** aplicado a la realidad de la población en condiciones de desplazamiento y en sí a los beneficiarios de los proyectos aprobados.

### 4.4 TÉCNICA DE RECOLECCIÓN E INFORMACIÓN

Para recolectar la información se utilizó una entrevista que consiste en recabar información en forma verbal, a través de preguntas que propone el investigador. Los participantes que responderán la entrevista son del convenio 016 que suman una población de 890 participantes con una muestra de 269 participantes.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot (P \cdot Q)}{(N-1) \cdot e^2 + Z^2 \cdot (P \cdot Q)} \qquad n = \frac{650 \cdot (1.96)^2 \cdot (0.5)}{(650-1) \cdot (0.05)^2 + (1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)} = 249$$

Dentro de la Fundación Aldea Global, la entrevista es la técnica más significativa y productiva para recabar datos. En otras palabras, la entrevista es un intercambio de información que se efectúa cara a cara. Además de ser un canal de comunicación entre el investigador y la Fundación; sirvió para obtener información acerca de las necesidades y la manera de satisfacerlas. Por otra parte, la entrevista permite una excelente oportunidad para establecer una corriente de simpatía con los participantes, lo cual es fundamental en el transcurso del estudio.

## **5. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

Para realizar la investigación fue necesario recoger y procesar la información para presentar los resultados de manera adecuada, de tal forma que favorezca a una mejor comprensión y exposición de dichos resultados, en función de los objetivos del trabajo establecidos en el área de Generación de Oportunidades de Ingresos que actualmente se ejecuta en la Fundación Aldea Global.

### **5.1 PRESENTACIÓN DEL PROYECTO**

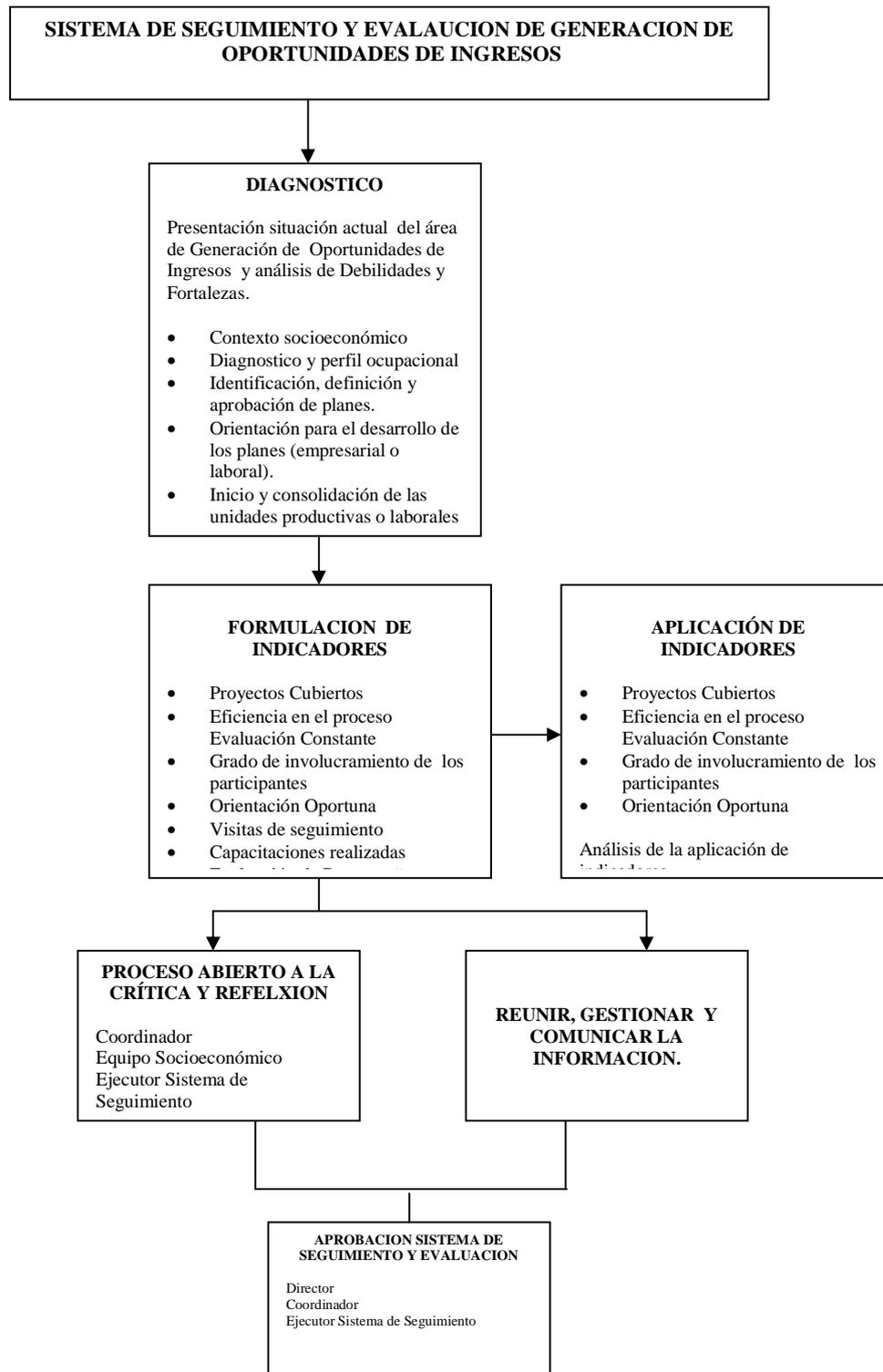
El componente de Generación de Oportunidades de Ingresos busca generar condiciones que les permitan a las familias aumentar sus ingresos y una mejor calidad de vida: suma, avanzar hacia la estabilización socio-económica y el auto sostenimiento de las familias. Para asegurar un debido proceso de seguimiento y consolidación de las tres opciones del componente de Generación de Oportunidades de Ingresos, se adelantaron acciones de acompañamiento, capacitación y gestión interinstitucional enfocadas hacia temáticas relacionadas con la orientación ocupacional, el diagnóstico y perfil ocupacional, formulación de planes, inicio y consolidación de las unidades productivas o laborales, estrategias de mercadeo/comercialización y orientación hacia la vinculación a otras entidades y programas.

### **5.2 METAS GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS**

Las metas establecidas durante el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos se desarrollaron desde el mes de Marzo a Diciembre de 2008, por el Coordinador del área entre ellas se encuentra:

- ✓ Entregar el recurso de Generación de Oportunidades de Ingresos al 70% de los participantes que han sido remitidos desde la UAO y recibieron la ayuda humanitaria en el convenio 016.
- ✓ Desarrollar actividades económicas dependiendo del perfil de cada participante, para contribuir con el proceso de sostenibilidad.
- ✓ Orientar y Motivar a los participantes para que permanezca con su actividad económica.
- ✓ Realizar seguimiento a los participantes que recibieron Generación de Oportunidades de Ingresos para comprobar el éxito o fracaso de su proyecto.
- ✓ Formar y capacitar a los participantes que recibieron Generación de Oportunidades de Ingresos en las áreas de Contabilidad, Mercadeo y ventas, Modistería, Panadería, Servicio al cliente, Estética y Peluquería, Informática, entre Otros.

**Esquema 1. Sistema de Seguimiento y Evaluación del área de Generación de Oportunidades de Ingresos.**



Fuente: Proceso Investigación.

### **5.3 DIAGNÓSTICO DEL FUNCIONAMIENTO DEL PROGRAMA GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS DE LA POBLACIÓN EN SITUACIÓN DE DESPLAZAMIENTO**

El Diagnostico se lo ha realizado con el fin de presentar la situación del área de Generación de Oportunidades de Ingresos, la cual funciona actualmente en la Fundación Aldea Global.

El fin del Diagnostico es conocer las debilidades y fortalezas y realizar un análisis para fortalecer las debilidades mediante acciones correctivas y emplear estrategias para convertir las debilidades en fortalezas, de esta manera se busca mejorar y cumplir con las metas propuestas.

El proceso Generación de Oportunidades de Ingresos inicia así:

**5.3.1 Desarrollo de actividades y talleres en el área de generación de oportunidades de ingresos.** Para desarrollar el proceso se cuenta con talleres y actividades que le permitirán al participante conocer e identificar la idea, el desarrollo y la ejecución de una actividad productiva, y así conseguir la estabilidad socioeconómica.

**5.3.1.1 Conocimiento del contexto socioeconómico.** En la Fundación Aldea Global se encuentra el área de Generación de Oportunidades de Ingresos, la cual trabaja con las personas que conforman comunidades vulnerables (desplazamiento).

Por lo cual es necesario identificar por parte de los profesionales del equipo y de los participantes, las oportunidades potenciales y amenazas que ofrece el entorno social, económico, cultural e institucional en el ámbito internacional, nacional, regional y local, que inciden en las actividades económicas y de inserción laboral que promueve el programa.

**Desarrollo; Conocimiento del contexto socioeconómico:** Para esta actividad se realiza el Formato 1 el cual tiene como nombre Diagnostico de Oportunidades y limitantes del Entorno Local. Este formato se desarrolla describiendo el sitio en donde vive actualmente con su familia, es decir el conocimiento que tiene sobre el lugar, lo que conoce del su barrio, de las actividades que se desarrollan dentro del mismo, y como se sostienen económicamente las familias vecinas.

Con base en los interrogantes anteriores, el participante puede concluir la actividad en la cual trabaja para sostener a la familia y en si en lugar en donde va a realizarlo. De esta manera los profesionales socioeconómicos hacen conocer a los participantes la situación social y económica de la ciudad – localidad, para encontrar salidas validas y viables en Generación de Oportunidades de Ingresos.

De no ser así, el accionar en Generación de Oportunidades de Ingresos será desubicado y desenfocado.

El análisis de contexto – entorno por parte de los profesionales se debe adelantar al inicio del programa junto con la elaboración o ajuste al Plan operativo durante el proceso.

Este análisis tal y como se propone, cuenta con profesionales y participantes, que realizan un trabajo interdisciplinario, debido a la complejidad de los formatos y a la vez ayuda a contribuir con el análisis del entorno en el cual se encuentran.

**Cuadro 1. Identificación de debilidades y fortalezas del Conocimiento del contexto socioeconómico.**

VARIABLES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
La colaboración de los participantes es fundamental para la ejecución del desarrollo del proceso.	X	
Identificación por parte de los profesionales del equipo y de los participantes, las oportunidades potenciales y amenazas que ofrece el entorno social.	X	
Conocimiento de las actividades económicas que realizan los habitantes		X
Identificación por parte de los profesionales socioeconómicos sobre las salidas viables y validadas de Generación de Oportunidades de Ingresos.		X
Asignación de recursos de acuerdo a la actividad económica del participante		X
Evaluación constante con el fin de proceder a una acción correctiva	X	
El proceso esta abierto a la reflexión crítica y comunicación para la participación en el proyecto.		X

Fuente: Esta Investigación 2009

De acuerdo con el análisis hecho al área, se determino una serie de debilidades y fortalezas que repercuten de manera importante en el desarrollo y cumplimiento de las metas de Generación de Oportunidades de Ingresos , con esto podemos concluir que el participante identifica con ayuda de los profesionales y asesoría por medio de los talleres las oportunidades y amenazas que tiene el entorno, las actividades que realizan los habitantes de la ciudad e identifica las posibles salidas viables para el proceso de Generación de Ingresos.

Aunque el participante no tiene muy claro la actividad que desarrolla, ya que por su desplazamiento muchos de ellos han tenido que acogerse al medio en el cual se encuentra.

De esta manera es necesario realizar una evaluación constante con el fin de proceder a una acción correctiva y partir con un proceso abierto a la reflexión crítica y comunicación para la participación en el proyecto.

**5.3.1.2 Diagnostico y perfil ocupacional.** Orientar la elaboración del Diagnostico y Perfil Ocupacional de los participantes, que recoja la valoración de sus aptitudes, actitudes, habilidades, destrezas, experiencias y limitantes ocupacionales individuales y familiares para la definición de oportunidades de Generación de Ingresos en el nuevo entorno.

El profesional socioeconómico permite la participante identificar las competencias, habilidades, destrezas, aptitudes y experiencias, para la ejecución de una actividad ocupacional.

**Desarrollo: Diagnostico y Perfil Ocupacional:** Para desarrollar esta actividad se utiliza el Formato 2. Diagnostico y Perfil Ocupacional para Generación de Oportunidades de Ingresos.

En este formato se desarrolla conociendo los aspectos del plan de vida del participante.

Es decir, el participante con ayuda del profesional socioeconómico desarrolla el formato de la siguiente manera:

El participante describe brevemente las actividades que le generan ingresos dentro de su hogar, además de analizar la función que mejor desempeña para contribuir con el sostenimiento de su familia.

- ✓ Dentro del formato se describe los estudios realizados, y como a planeado sostener a su familia.
- ✓ El segundo ítem dentro del formato tiene que ver con las expectativas generales, para ello es necesario realizarle las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Que es mejor para mi? Un negocio estable o tener un buen empleo.

El tercer ítem contribuye a conocer las expectativas como dependiente – empleado – trabajador.

- ✓ ¿Tengo experiencia como trabajador o empleado?
- ✓ ¿Dónde trabaje?
- ✓ ¿Qué hice?
- ✓ ¿Cuándo tiempo?
- ✓ ¿Qué habilidades y experiencia tengo para realizar un trabajo como empleado?

El ítem cuatro son las expectativas como independiente- empresario

- ✓ ¿Que negocio tuve?
- ✓ ¿En que sitio?
- ✓ ¿Cuánto Tiempo?
- ✓ ¿Cómo me fue?

Por ultimo el ítem cinco son las conclusiones que tiene el participante para generar sostenimiento económico dentro de su hogar.

¿Qué necesito aprender y hacer para el sostenimiento de mi familia?

Este formato se lo realiza para afianzar los rasgos empresariales y/o laborales del participante para el desarrollo exitoso de la actividad productiva, sea como empleado o empresario. (Importancia imagen personal, manejo de dinero, toma de decisiones y relaciones interpersonales, entre otros.)

Para el programa de Generación de Oportunidades de Ingresos no es una simple suma de procesos o un cumplimiento de requisitos para el componente, sino un trabajo articulado que permitirá, al final de la participación de la familia en el Programa, tener no solo alternativas para la sostenibilidad de la familia sino que cuente con orientación y decisiones relacionada con su contexto y articuladas alrededor de un proyecto de vida diseñado por ellos mismos.

**Cuadro 2. Identificación de debilidades y fortalezas Diagnostico y perfil ocupacional**

VARIABLES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
valoración de aptitudes, actitudes, habilidades, destrezas, experiencias y limitantes ocupacionales individuales y familiares para la definición de oportunidades de Generación de Ingresos		X
La interacción de participantes con profesionales es fundamental para la ejecución del desarrollo del proceso.		X
Afianzar los rasgos empresariales y/o laborales del participante para el desarrollo exitoso de la actividad productiva,		X
alternativas para la sostenibilidad de la familia	X	
Puntualidad y asistencia a los talleres por parte de los participantes.	X	
Flexibilidad y adaptabilidad a los cambios que encuentran en los talleres y explicación que realizan los profesionales socioeconómicos		X
Evaluación constante con el fin de proceder a una acción correctiva		X
El proceso esta abierto a la reflexión crítica y comunicación para la participación Y mejora en el proyecto.		X
Motivación y estimulación en el aprendizaje entre el participante y el profesional socioeconómico para que el proyecto tenga éxito.		X

Fuente: Esta Investigación 2009

Dentro de la anterior tabla se pudo identificar que existen más fortalezas que amenazas entre ellas se encuentra:

La valoración de aptitudes, actitudes, habilidades, destrezas, experiencias y limitantes ocupacionales individuales y familiares para la definición de oportunidades de Generación de Ingresos , Desarrollo del Diagnostico y perfil

ocupacional a partir plan de vida del participante, y la Flexibilidad y adaptabilidad a los cambios que encuentran en los talleres y explicación que realizan los profesionales socioeconómicos y que al vez hacen sentir seguros con lo que están aprendiendo en los talleres.

Las debilidades que se presentan fueron las pocas alternativas para la sostenibilidad de la familia y la puntualidad y asistencia a los talleres por parte de los participantes, aunque la razón principal es la flexibilidad y adaptabilidad a los cambios que encuentran en los talleres y explicación que realizan los profesionales socioeconómicos

Para que el proceso funcione adecuadamente se realiza una evaluación constante con el fin de proceder a una acción correctiva, para que el proceso esta abierto a la reflexión crítica y comunicación para la participación y mejora en el proyecto, todo esto acompañado de la Motivación y estimulación en el aprendizaje entre el participante y el profesional socioeconómico para que el proyecto tenga éxito.

**5.3.1.3 Identificación, definición y aprobación de planes generación de oportunidades de ingresos.** Apoya la consolidación de iniciativas de Generación de Oportunidades de Ingresos de los participantes, mediante la identificación, definición y aprobación de planes empresariales o laborales a partir del Diagnostico y Perfil Ocupacional elaborado previamente (desarrollo formato 2 Diagnóstico y perfil Ocupacional para Generación de Oportunidades Ingresos.

Identifica el tipo de apoyo de acompañamiento psicosocial- ocupacional que requieren, así como las necesidades de remisión a apoyos complementarios.

**Desarrollo, Identificación, definición y aprobación de planes Generación de Oportunidades de Ingresos:** Para ello se realiza el formato 3. Características del Emprendedor. Dentro de este formato se desarrollan las siguientes preguntas primero en forma lúdica y posteriormente se transcribe esas ideas en el formato, dentro del este encuentra:

- ✓ Que características tengo como emprendedor o emprendedora
- ✓ Saco adelante mis ideas
- ✓ Tengo capacidad para asumir riesgos
- ✓ Tengo la capacidad para enfrentar problemas
- ✓ Puedo identificar oportunidades
- ✓ Me comprometo con aquello que emprendo
- ✓ ¿Estoy dispuesto a emprender en este momento una actividad económica?

Al finalizar el formato 3, el participante con ayuda del profesional socioeconómico afianza la idea de crear su propio negocio para sostener su familia.

De esta manera ase continua con el Formato 4. Ideas de Negocio

Para el desarrollo de este formato, los profesionales socioeconómicos animan y motivan sobre casos o experiencias de identificación de Ideas de Negocio.

Dentro del formato se desarrollan las preguntas

a. Cuales son mis ideas de negocio y las razones de mi selección, para ello se analiza tres ideas de negocio, si, todavía no la tiene clara, si, por el contrario ya sabe en que va ha desarrollar su idea de negocio, plasma dentro del formato ordenadamente su idea.

Y se analiza de la siguiente manera:

- ✓ Porque escogió esta Idea de Negocio.
- ✓ Escribir el bien o servicio que va ha ofrecer.
- ✓ Identificar a quien lo va ha ofrecer
- ✓ Y porque comprarían las personas ese producto o servicio.
- ✓ Cual será la competencia.
- ✓ Que lo diferencia de la competencia
- ✓ Que tiene para montar su negocio
- ✓ Y los limitantes que afectan su idea de negocio.

Al finalizar el profesional socioeconómico idéntica junto con el participante si ya tiene claro y esta a gusto con su idea y a la vez si la puede realizar.

Si la respuesta es SI, continúo con el proceso.

Si la respuesta es No, inicio nuevamente, con lluvia de ideas acerca del negocio para escoger la mejor opción.

Los participantes con ayuda de los profesionales económicos identifican una idea de negocio la cual es factible socialmente y económicamente, para posteriormente seguir con el proceso.

En esta etapa se orienta a los participantes en la definición de su plan de Generación de Oportunidades de Ingresos (Fortalecimiento o Emprendimiento, o Plan Laboral), identificando las necesidades e capital de trabajo, capacitación y asesoría para la puesta en marcha de la unidad productiva o de enganche laboral.

Como se ha dicho anteriormente si la persona aun no tiene claro su idea de negocios, por medio de talleres lúdicos se le hace conocer las diferentes actividades en la cual puede desarrollara su idea de negocios.

Por el contrario si ya se tiene claro la idea de negocios se desarrolla el taller de idea de negocio, en este taller la persona que ya tiene claro su idea, lleva a la entidad un dibujo o de elementos que reprenden su negocio y expone su idea

ante el equipo socioeconómico, este a la vez analiza y puede dar su visto bueno para continuar con el proceso.

Este taller también ayuda a los que no tiene claro su idea, les permite conocer como podrían desarrollar su negocio.

Dentro de este taller se identifica si la idea de negocio es emprendimiento, fortalecimiento.

Emprendimiento: Cuando el participante va a desarrollar su idea de negocio por primera vez.

Fortalecimiento: Cuando el participante ya tiene experiencia en la actividad desarrollada.

En este Taller se Firma el acuerdo de compromiso, este se encuentra en el formato 5, es un acta en donde el participante se compromete a continuar en el proceso y asistir a todos los talleres correspondientes.

Además se realiza el formato 6. Descripción del producto o Servicio – Subtema: estudio de mercadeo, para ello se realiza la identificación del bien o servicio a ofrecer, los clientes: la competencia; los precios; y las formas de comercialización y la ventas.

A continuación se realiza el formato F7: Proyección de Ventas; en este formato se describe el bien o servicio que se brindara, el precio de venta, todo elaborado en un cronograma, que va de lunes a viernes y en donde se describe las unidades vendidas y el precio.

Cuando ya se tiene establecido el formato anterior los profesionales socioeconómicos comienzan con el estudio técnico, este permite determinar a las personas la forma de producir o comercializar los productos o servicios; los materiales, insumos, materias primas, herramientas, o maquinaria que se requieren: el proceso productivo; ubicación, diagrama físico y necesidades del profesional; capacidad de producción del bien o de la prestación del servicio; inversiones necesarias para la puesta en marcha del negocio y en la identificación y cuantía de los recursos que va a entregar el programa.

Es etapa parte se utilizaran; el formato 8: Ubicación y Diagrama Físico de la Empresa.

En este formato se enumeran los factores a tener en cuenta de acuerdo con el tipo de negocio y se clasifica cada factor de acuerdo con las especificaciones técnicas requeridas, al finalizar se escribe el costo estimado para realizar las adecuaciones locativas al negocio.

El formato 9: proceso de producción o servicio

Este formato permite realizar brevemente el proceso de producción del producto o bien prestado, posteriormente se identifica las actividades, la maquinaria, equipos, herramientas necesarias para el funcionamiento de la actividad a realizar y las personas necesarias para realizar la actividad.

Además de trabaja con el plan de inversión; el cual es el resumen del valor total de la inversión que suministra el programa, y los aportes en recurso en especie para el negocio, así se estipula el valor total de la inversión.

Se continúa con el formato10: Personal Requerido, en este formato se hace mención a los Costos relacionados con el proceso productivo, así se obtiene el costo total al mes.

Otro tema es la Administración del Negocio, en este aspecto se encuentra las organizaciones del negocio y ventajas y desventajas de la formulación del negocio y los aspectos legales.

Para ello se realiza el Formato 11: Aspectos Organizacionales de la Empresa.

En este se define lo que hace la empresa, para que lo hace y como lo hace. De esta manera se reconoce los principales valores y principios que debe promover y mantener la empresa. Además de registrar la funciones y tareas de los empleados.

Posteriormente se analiza el estudio financiero con el fin de relacionarlo con la proyección de ingresos y ventas, los costos básicos y las ganancias esperadas, el flujo de caja y el apoyo de recursos que suministra el programa.

En esta parte se realiza el Formato 12: Gastos

En este formato se desarrolla y se nombra los gastos que va ha tener en el proceso productivo de la prestación de servicios, a continuación se presenta una tabla en donde también se describen los gastos familiares de mes a mes.

El Formato 13: Flujo de Caja del Proyecto

En este formato se especifica los ingresos y los egresos que tiene el participante mes a mes y el acumulado que tiene al finalizar después de haber cumplido con sus obligaciones.

Para realizar todo este proceso es necesario contar con un Cronograma para la implementación, este Formato es el 14: Cronograma.

Este especifica la actividad mes a mes y el responsable de realizarlo.

De esta manera se continua con el proceso, para ello se cuenta con el estudio del comité de aprobación de planes, este a su vez analiza, aprueba y asigna el recurso de los planes para la implementación de las unidades productivas a los participantes.

El comité se realiza con el director de la entidad, el Coordinador de los profesionales socioeconómicos, con el profesional socioeconómico encargado de los planes de los participantes, la contadora y una Psicóloga.

El comité debe contar con su reglamento interno, con un formato de actas de de aprobación de solicitudes y un formulario de de relación de participantes y solicitudes agrupadas por actividad económica (Producción, comercio, servicios o laboral). También se debe contar con otro formulario de soporte de aprobaciones y entrega de recursos para el mejoramiento de ingresos.

En esta etapa el monto promedio de apoyo que se otorgue por participante con Recursos de Mejoramiento de Ingresos será de \$1.500.000 pesos colombianos. Este recurso estará destinado a financiar la participación de las personas que desarrollan su idea de negocios.

Cabe aclarar que la asignación del monto promedio de recursos se hará teniendo en cuenta: el compromiso, responsabilidad, interés, proyección, motivación, experiencia y habilidades que tenga la persona, así como la viabilidad social y económica de los planes definidos y las actividades que se adelantan, para el que lleven al participante a la Generación de Oportunidades de Ingresos y así le permiten asegurar los recursos para el sostenimiento y el de su familia.

Estos recursos no son reembolsables por parte de los participantes y su cuantía y destinación serán definidos por la asesoría y orientación de la entidad operadora.

**Cuadro 3. Identificación de debilidades y fortalezas Identificación en la Definición y aprobación de planes generación de oportunidades de ingresos**

VARIABLES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
Disposición del participante para emprender en el momento una actividad económica		X
La colaboración de los participantes es fundamental para la ejecución del desarrollo del proceso.		X
La interacción de los participantes con los profesionales es fundamental para la ejecución del desarrollo del proceso		X
Motivación y estimulación en el aprendizaje entre el participante y el profesional socioeconómico para que el proyecto tenga éxito.		X
Capacidad del participante para asumir riesgos	X	
Capacidad del participante para generar oportunidades		X
Motivación por parte de los profesionales para la establecimiento de la idea de negocios		X
El participante tiene definido su idea de negocio		X
El participante aun no sabe cual es idea de negocio (Emprendimiento )	X	
Sistemas claros para verificar el desempeño del personal, la utilización de los recursos económico, instalaciones, equipos, etc.	X	
Factibilidad para el fortalecimiento de su idea de negocios.	X	
Satisfacción de los participantes con las asesorías y motivaciones que tiene en los talleres		X
Compromiso de los participantes para asistir a los talleres presentados durante el proceso	X	
Conocimiento del producto o servicio por parte del participante		X

VARIABLES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
Identificación por parte del participante sobre las proyecciones de ventas en el mes		X
Conocimiento del participante sobre el proceso o servicio que va a ofrecer		X
Conocimiento del los Costos que tiene la implementación del negocio.		X
Conocimiento del valor de la inversión que asume la idea de negocios.		X
El participante identifica el personal requerido.	X	
reconoce el participante los principales valores y principios que debe promover y mantener la empresa		X
El participante desarrolla e identifica los gastos que va ha tener en el proceso productivo		X
Asignación de recursos de acuerdo a la actividad económica del participante		X
Capacidad del área de Generación de Ingresos para el cumplimiento de metas		X
Cumpliendo y puntualidad de las actividades y talleres en el proceso	X	
Funcionamiento y sostenibilidad de los Proyectos Aprobados por parte de los participantes	X	
Adopción de un enfoque de aprendizaje de seguimiento y evaluación que aproveche los logros y los problemas para mejorar el proceso de adopción de decisiones y de responsabilidad.	X	
Existe un instrumento para explicar los motivos de éxito o de fracaso, y llegar a un acuerdo sobre el modo de aprovechar esta reflexión para mejorar la acción futura.	X	
Información oportuna, pertinente y de buena calidad sobre el alcance del proyecto y su impacto en las estrategias de bienestar de los objetivos.	X	
El proceso esta abierto a la reflexión crítica y comunicación para la participación en el proyecto		X

Fuente: Esta Investigación 2009

En este punto se identifico las fortalezas y amenazas que hay durante el proceso, es decir que existen mas fortalezas que amenazas, entre ellas están la disposición que tiene le participantes para a emprender en el momento una actividad económica y la capacidad par identificar o generar oportunidades, todo esto con ayuda y motivación por parte de los profesionales para la establecimiento de la idea de negocios y que este a su vez pueda definirla.

Además fue posible notar que el participante puede por medio del desarrollo de los formatos conocer el producto o servició, identifica las proyecciones de venta en el mes, el proceso o servicio que va a ofrecer, los costos que tiene la implementación del negocio y el valor de la inversión que asume la idea de negocios.

En la entrega del recurso y asignación del recurso el equipo profesional define el monto de acuerdo con los documentos que tiene el participante y al seguimiento que se le realiza en el trascurso del proceso. De esta manera el área de Generación de ingresos tiene la capacidad para el cumplir las metas asignadas y los objetivos propuestos.

El proceso durante la entrega del recurso se lo realiza satisfactoriamente, aunque se puede ver que muchos de los participantes que han recibido el recurso no cumplen con el desarrollo de la actividad que se propuso a la entidad operadora, hay debilidad con el cumpliendo y puntualidad de las actividades y talleres en el proceso y se les dificulta el funcionamiento y sostenibilidad de los Proyectos Aprobados, por ello es necesario realizar el Seguimiento y evaluación de los proyectos aprobados para conocer los motivos de las dificultades que se les presenta día a día a los participantes.

En esta etapa se puede destacar que es necesario adoptar un enfoque de aprendizaje de seguimiento y evaluación que aproveche los logros y los problemas para mejorar el proceso de adopción de decisiones y de responsabilidad, por medio de un instrumento para explicar los motivos de éxito o de fracaso, y llegar a un acuerdo sobre el modo de aprovechar esta reflexión para mejorar la acción futura.

La evaluación constante será necesaria para proceder con acciones correctivas y así obtener Información oportuna, pertinente y de buena calidad sobre el alcance del proyecto y su impacto en las estrategias de bienestar de los objetivos.

El proceso esta abierto a la reflexión crítica y comunicación para la participación en el proyecto la necesidad de crear y realizar el seguimiento y evaluación de los proyectos aprobados, para comprobar el grado de involucramiento en tareas y el desarrollo de la puesta en marcha de la actividad escogida por cada uno de ellos, para conocer a profundidad las variables que hacen exitoso o llevan al fracaso la actividad escogida

**5.3.1.4 Orientación para el desarrollo de los planes.** Se brinda la orientación básica sobre el manejo adecuado de los recursos asignados al participante en cada plan de Generación de Oportunidades de Ingresos, a través de actividades formativas, lúdicas y de motivación.

**Desarrollo: Orientación para el desarrollo de los planes:** En este momento, adicional al objetivo propuesto, los profesionales socioeconómicos del área correspondiente, deben realizar nuevos talleres de acompañamiento psicosocial, con los participantes, principalmente con aquellos que necesiten intervención individual y familiar.

Si el participante no puede asistir a los talleres el profesional socioeconómico acuerda para realizar los formatos individualmente ya sea un día sábado o los días que el participante pueda realizarlo, además puede el profesional visitarlo en el hogar si el participante está de acuerdo.

En esta etapa, la operadora debe preparar una temática y metodología lúdica y participativa para cada grupo de participantes que han logrado el apoyo de planes en cada comité de aprobación mensual; los planes a tratar serán:

- ✓ Responsabilidad y deberes con los recursos que se les va a entregar.
- ✓ Importancia de la Administración del negocio
- ✓ El compromiso de mejoramiento de la calidad de vida
- ✓ Y la importancia de capacitación y participación las Capacitaciones mismas.

Una vez adelantadas las anteriores orientaciones, firmadas las actas de compromiso y las actas de aprobación de Recursos de planes, la entidad operadora debe preparar el recurso para hacer efectiva la entrega del mismo.

**Cuadro 4. Identificación de debilidades y fortalezas; Orientación para el desarrollo de los planes.**

VARIABLES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
La colaboración de los participantes es fundamental para la ejecución del desarrollo del proceso.		X
La interacción de los participantes con los profesionales es fundamental para la ejecución del desarrollo del proceso.		X

VARIABLES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
La interacción de los participantes con los profesionales es fundamental para la ejecución del desarrollo del proceso.		X
orientación básica sobre el manejo adecuado de los recursos asignados al participante		X
Las metas del proyecto se perciben claramente, y se vigilan que los momentos del proceso y las actividades contribuyan a al cumplimiento del proceso.		X
Los profesionales socioeconómicos acogen una actitud indagadora para proceder a una evaluación continua.		X
Desarrollo de talleres y asesoría cuando el participante no tiene clara su idea de negocios		X
Acompañamiento individual al participante		X
Grado de involucramiento en el compromiso firmado por los participantes (formato 5)	X	
Información oportuna, pertinente y de buena calidad sobre el alcance del proyecto y su impacto en las estrategias de bienestar de los objetivos.	X	
Ejecución de evaluaciones internas del proyecto y evaluaciones continuas.	X	

Fuente: Esta Investigación 2009

Dentro esta etapa fue posible destacar que existen mas fortalezas que amenazas entre ellas están la colaboración de los participantes para la ejecución del desarrollo del proceso, todo esto con ayuda de la interacción de los participantes con los profesionales, de esta manera se maneja la ejecución del desarrollo del proceso con orientación básica sobre el manejo adecuado de los recursos asignados al participante.

Para conocer más sobre la situación en la que se encuentra la población los profesionales socioeconómicos acogen una actitud indagadora para proceder a una evaluación continua y así desarrollar los talleres y las asesorías cuando el participante no tiene clara su idea de negocios.

Aunque las debilidades que se encuentra son acerca de la formación oportuna, pertinente y de buena calidad sobre el alcance del proyecto y su impacto en las estrategias de bienestar de los objetivos, se necesita contar con un instrumento que permita la ejecución de evaluaciones internas del proyecto y evaluaciones continuas.

**5.3.1.5 Inicio y consolidación de las unidades productivas.** Se asesora a los participantes en el inicio del proceso de consolidación de las unidades productivas o los enganches laborales, promoviendo la Generación de Oportunidades de Ingresos para el mejoramiento de la calidad de vida. A través de la orientación técnica y capacitación, seguimiento, acceso a estrategias de comercialización y mercadeo, entre otros servicios.

Esta etapa es una capacitación dirigida a los planes empresariales (Fortalecimiento o Emprendimiento que inicia a partir del momento en que los participantes reciben los recursos de Generación de Oportunidades de Ingresos para la implementación de su unidad productiva.

**Desarrollo: Inicio y consolidación de las unidades productivas:** Esta capacitación tiene que ir simultanea, coordinada, articulada y planeada.

Desde el apoyo a la definición de los planes empresariales y con la asignación de los recursos capital trabajo, se debe motivar y lograr el compromiso, para que todos los participantes asistan a las capacitaciones, mostrando su importancia en el proceso de consolidación y fortalecimiento de los negocios

Los cursos básicos de capacitación que recibe todo participante son:

- ✓ Contabilidad básica
- ✓ Costos
- ✓ Mercadeo y Ventas
- ✓ Gerencia Empresarial.

Además de las anteriores capacitaciones se busca entre los participantes los que tienden a aprender otra clase de oficio, para ello los profesionales socioeconómicos orientan a los participantes en la capacitación básica, y posteriormente continúan con cursos como; orientación ocupacional, estética y belleza, panadería, sistemas, entre otros.

Estos cursos son realizados en convenio con el SENA y COMFAMILIAR.

**Cuadro 5. Identificación de debilidades y fortalezas; Inicio y consolidación de las unidades productivas.**

VARIABLES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
Asesoría a los participantes en el inicio del proceso de consolidación de las unidades productivas		X
Orientación a la capacitación en los diferentes cursos u oficios que presta el Área de Generación de Ingresos.		X
La capacitación es coordinada, articulada y planeada.	X	
Motivación compromiso para que todos los participantes asistan a las capacitaciones.		X
Desarrollo de programas de formación y capacitación en las áreas definidas por los participantes (Contabilidad, mercadeo y ventas, panadería, estética y belleza, etc.)		X
Orientación para el fortalecimiento de los negocios de los participantes.	X	
Capacidad de inversión para el fortalecimiento de los proyectos	X	
Seguimiento para la recolección regular de información y la verificación frecuente de los progresos a corto plazo, con los correspondientes análisis de las consecuencias para el proyecto	X	
Identificación de los éxitos y los fracasos mediante el seguimiento regular y la reflexión crítica		X

VARIABLES	DEBILIDADES	FORTALEZAS
Acceso fácil y rápido a la información sobre la marcha del proyecto	X	
Evaluación de los progresos, permitiendo que se cumplan los requisitos para el cumplimiento del proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos.	X	
El proceso de Generación de Ingresos define como los cambios positivos o negativos, deliberados o involuntarios observables que se producen en la vida de los participantes contribuyen a la estabilidad económica de cada uno de ellos.	X	

Fuente: Esta Investigación 2009

Durante el inicio y consolidación de las unidades productivas se dice que las asesorías a los participantes como la orientación a las diferentes capacitaciones es una fortaleza, ya que los participantes se han acogido favorablemente.

Estas capacitaciones no cuentan con formatos establecidos ni con un proceso de coordinación y seguimiento, pero el Coordinador del área se encuentra siempre pendiente de que todo este coordinado y planeado correctamente.

Aunque la capacitación dentro de la fundación fue acogida por muchos participantes, varios de ellos deben ser concientizados para que se capaciten y se formen en los diferentes oficios y así no abandone su actividad, sino por el contrario lo fortalezca

Las debilidades encontradas son muy necesarias para fortalecer la idea de negocios y la orientación oportuna, para el fortalecimiento de los negocios de los participantes como la capacidad de inversión, es necesario seguir construyendo la idea propuesta y así generar mas trabajo para el participante como para las personas que le rodean.

De esta manera es necesario contar con un seguimiento para la recolección regular de información y la verificación frecuente de los progresos a corto plazo, con los correspondientes análisis de las consecuencias para el proyecto, identificación de los éxitos y los fracasos mediante el seguimiento regular y la reflexión crítica y en sí, la evaluación de los progresos, permitiendo que se cumplan los requisitos para el cumplimiento del proceso de Generación de

Oportunidades de Ingresos y definir como los cambios positivos o negativos, deliberados o involuntarios observables que se producen en la vida de los participantes contribuyen a la estabilidad económica de cada uno de ellos.

#### **5.3.1.6 Análisis del Programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.**

El proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos se encuentra enfocado en el cumplimiento de las metas y la satisfacción del participante, para ello se tiene en cuenta la diversidad regional y las oportunidades laborales nombrados anteriormente.

Es por ello que el programa de Generación de Oportunidades de Ingresos adelanta acciones de identificación y compromiso para la capacitación y obtención de enganches laborales. De esta manera los mismos participantes pueden demostrar sus destrezas y habilidades, conocimientos para entrar a competir en el sector económico y así obtener una estabilidad socioeconómica.

Con respecto a la meta de entrega del recurso de Generación de Oportunidades de Ingresos al 70% de los participantes que han sido remitidos desde la UAO y recibieron la ayuda humanitaria en el convenio 016, el área de Generación de Ingresos esta utilizando una adecuada ruta para culminar con el proceso.

De esta manera se identifico por medio de cumplimiento de metas y aceptación de los participantes y de los financiadores, que el proceso se esta realizando a cabalidad con lo que se ha propuesto.

Los profesionales socioeconómicos están desarrollando los talleres pertinentes y necesarios, los cuales permiten conocer y a la vez explorar el perfil ocupacional adecuado de cada participante y así suministrarle el recurso adecuado, dependiendo de su actividad productiva ya sea para emprendimiento o fortalecimiento.

Por lo cual las metas con respecto al desarrollo de las actividades económicas dependiendo del perfil de cada participante, para contribuir con el proceso de sostenibilidad se han cumplido a conformidad con lo que se ha propuesto.

En esta etapa se realiza una reunión de equipo cada tercer viernes de cada mes, es esta capacitación cuenta con todo el equipo de trabajo del fundación (Director, Contadora, Auxiliar Contable, Coordinador Psicosocial, Coordinador Socioeconómico, profesionales socioeconómicos, Psicólogas) El equipo se reúne con el fin de ver que esta pasando con los participantes, y en si con todo el proceso, analizan si se esta cumpliendo con las metas esperadas y propuestas por el financiador.

Dentro de este equipo se encuentra la Coordinadora de Digitación, la cual registra paso a paso la aprobación de recursos, a quienes se entrego y el monto

entregado, todo esto lo realiza verificando los formatos que se encuentran archivados en cada carpeta del participante y lo registra en la base de datos de la fundación Aldea Global, por medio de esta base se puede verificar si se esta entregando los recursos adecuadamente y se esta cumpliendo con las metas.

La información suministrada se la obtuvo del formato de Registró de Participación en actividades del programa, estos formatos se encuentran en la carpeta de cada participante y en el Registro de Orientación para el Apoyo de Pagos, en este formato se especifica el día, la hora y los datos personales del participante que recibe sus talleres como la entrega del recurso.

De esta manera se puede verificar el proceso de cumplimiento de planes y actividades y destaca que el área de Generación de Oportunidades de Ingresos cuenta con un equipó de trabajo capacitado y especializado en los talleres de formación para la adecuación y desarrollo del proyecto, estas actividades propuestas con el financiador, permite la orientación para el desarrollo de las competencias y la vez la toma de decisiones para el emprendimiento, fortalecimiento o enganche laboral, el participante desarrolla su idea de negocio con la aplicación y entendimiento de los mismos.

Para ello el equipo de trabajo de toda la fundación cuenta con dos capacitaciones en el mes estas son:

Ética del Cuidado: es la capacitación es realizada con todo el equipo de trabajo, en el se informa a todo el equipo de la Fundación las actividades que se realizan y que esta pasando dentro de ellas. Aunque ya se tiene un consolidado de las actividades por área de la fundación y que de antemano ya se conocen.

Otra capacitación o reunión la realizan el equipo de Generación de Oportunidades de Ingresos, esta se la realiza una vez por semana, en esta se puede analizar si se esta cumpliendo con los talleres acordados y si los participantes tiene algún problema. En esta reunión el Coordinador entrega cada profesional los participantes que van a ser atendidos, esto participantes llegan por grupos y son remitidos desde la Unidad de Atención al Desplazado (UAO), estos grupos pueden ir entre 15 a 25 participantes.

La reunión permite observar y realizar el seguimiento oportuno a cada profesional y a la vez orientar si así lo requiere cada uno de ellos, además se realiza un acta en donde se comunican las actividades realizadas, las experiencias vividas y la problemática que se hayan presentado, así todo el equipo contribuirá con soluciones que le permiten mejorar el desempeño laboral, quedando así registrado en el acta.

Para profundizar el trabajo que realiza el área de Generación de Oportunidades de Ingresos se puede notar que los recursos son utilizados de la mejor forma posible por parte de los profesionales socioeconómicos.

Para verificar si se realiza el trabajo conforme, se pide a cada profesional los formatos de cada participante y las recomendaciones hechas por parte de ellos, estos se formatos se encuentran en el formato 1 al 14.

Estos formatos quedan archivados en las respectivas carpetas dentro de la fundación, para verificar el proceso y a la vez conocer al participante.

A cada profesional socioeconómico se le entrega materiales para que trabaje con sus grupos y este a su vez deben utilizarlos de la mejor manera, en cuanto al monto del recurso el profesional a medida que avanza en sus talleres y en diligenciamiento de los formatos, conoce y adecua el recurso a las necesidades esperadas por el participante.

Estos talleres son realizados para que el participante conozca el entorno interno y externo en el cual va ha desarrollar su idea de negocio, adaptándose a la actualidad y al medio cambiante y a las condiciones que se le presentan día a día. La entrega del recurso se lo realiza de manera pertinente y oportuna. (Formato 1 y 2)

En la entrega del recurso se estudia a fondo la situación actual y los antecedentes que tiene cada participante con su familia, se evalúa el desempeño y los logros alcanzados por los participantes, con la evaluación se nota el propósito y la responsabilidad para el desarrollo de los talleres como el de su idea de negocio. (Formatos 3 al 14)

Los profesionales socioeconómicos con ayuda del equipo psicosocial identifican el éxito de la entrega del recurso y la efectividad que tendrá el participante par recibir el recurso. A la vez se deben revisar al final de cada sesión de las actividades y talleres el desarrollo de los mismos, para continuar y dar los comentarios y desarrollo del grupo en forma individual como grupal.

Se brinda apoyo y orientación en el proceso como la culminación del mismo, igualmente se realiza la orientación personalizada cuando el participante lo necesite, resolviendo así, inquietudes, retroalimentando procesos y la vez motivándolos para realizar cambios a su vida.

El participante que entra al proceso aprende a apropiarse de su proceso, se compromete a participar con todos los talleres y la vez comienza a sentirse seguro con su medio.

Aprende a trabajar en equipo e interactúa con mayor interés para adquirir mayores conocimientos acerca del lugar en donde se encuentra, como es el entorno y que posibilidades de trabajo puede encontrar.

De esta manera puede convertir la situación de desplazamiento en un plan de vida y en una estrategia que le ayude a crear su propia estabilidad económica como personal.

De igual forma con respecto a las metas se concluye que la formación y capacitación a los participantes que recibieron Generación de Oportunidades de Ingresos en las áreas de Contabilidad, Mercadeo y ventas, Modistería, Panadería, Servicio al cliente, Estética y Peluquería, Informática, entre Otros, se ha cumplido satisfactoriamente, porque el participante ha asumido el rol de preparación y capacitación, ya que este le ayudara a resolver inquietudes y problemáticas en su futuro.

En esta etapa la Coordinadora de Digitación debe ser comunicada sobre los cursos que se están presentando en ese momento, para registrar en la base datos, el Coordinador Socioeconómico debe presentar los listados de los grupos que están asistiendo a los cursos, este listado debe tener el numero de carpeta del participante, el nombre completo, el numero de identificación, el nombre del curso que esta realizando.

Este listado queda en la base de datos, así se puede consolidar la información de los participantes que asisten a los talleres.

A medida que transcurre el tiempo se desea contribuir y lograr que el 100% de participantes realicen el curso de Orientación Ocupacional para que posteriormente elabore su hoja de vida ante el Sena y encuentre una oferta laboral adecuada.

Como se menciona anteriormente, se utilizan listado con los participantes para verificar quien asiste, al finalizar cada curso el instructor de los cursos entrega el listado de las personas que terminan su taller y se les entrega su certificado.

Es necesario realizar un seguimiento para verificar el impacto y cumplimiento que tiene el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, por lo cual se ha suministrado a la operadora indicadores a la parte humanitaria que trabaja la Fundación Aldea Global, dentro de estos indicadores se puede utilizar el formato de instrumentos para la verificación de indicadores cualitativos.

En el área de Generación de Ingresos para el seguimiento, se realiza lo siguiente:

- ✓ El equipo de la fundación Aldea Global se reúne cada tercer viernes de cada mes.

- ✓ Se socializa las actividades desarrolladas y se comunica lo que ha pasado con el proceso, si sucedido alguna deficiencia o por el contrario que experiencias se obtuvo, ya sea para mejora con los talleres o para contribuir a fortalecimiento
- ✓ En la reunión el Director verifica si se están cumpliendo con las metas asignadas mes a mes.
- ✓ Si las metas se encuentran bien, se continúa con el proceso.
- ✓ Si por el contrario se necesita agilizar el proceso, el Coordinador Socioeconómico debe realizar un cronograma para agilizar el proceso.

De esta manera se mide periódicamente los avances del programa y verificar el cumplimiento de metas, objetivos y logros propuestos y establecer los efectos de las acciones desarrolladas.

Al analizar la meta propuesta mes a mes, se puede ver que el número de participantes atendidos recibieron el recurso y cuanto fue el monto del mismo.

Si el proceso de Generación continua, debe realizar correcciones que pueden encontrarse en el transcurso del proceso, pero a nivel de cumplimiento de entregas de recursos y fortalecimiento de negocio se ve que contribuye a generar empleo y encontrar estabilidad económica a las familias que se atienden en la Fundación Aldea Global, siempre y cuando el participante asuma con responsabilidad el desarrollo de la actividades que fue aprobada durante su proceso y se le realice un seguimiento para ver que necesidades o dudas tenga después de haber recibido y culminado el proceso.

#### **5.3.1.7 Incidencia del programa de generación de oportunidades de ingresos.**

Durante los nueve meses comprendidos desde el mes de Marzo de 2008 a Diciembre de 2008, se puede ver que en el área de Generación Oportunidades de Ingresos la cual trabaja en la aprobación de proyectos empresariales como laborales, a cumplido con las metas esperadas

Es decir dentro del área se han fijado objetivos e indicadores los cuales permiten identificar el desempeño que se ha llevado durante el recorrido y trabajo en el área.

Los indicadores utilizados para mirar el cumplimiento de las metas y objetivos son los siguientes:

**Cuadro 6. Matriz de desempeño de generación de oportunidades de ingresos**

PREGUNTAS DE DESEMPEÑO	OBJETIVOS DE CALIDAD	INDICADORES	FORMULA	RESPONSABLES	FRECUENCIA	META	METODO DE RECOLECCION	ANALISIS
¿Están los participantes satisfechos con su proyecto?	1. Aumentar la satisfacción del participante con la entrega del recurso.	Proyectos cubiertos por participantes	$\frac{\text{No de proyectos cubiertos} * 100}{\text{No de cupos programados}}$	Equipo Socioeconómico	Mes de Marzo a Noviembre de 2008	≥ 70% (650p)	BASE DE DATOS	El recurso de GOI se entregó a 650 participantes de 903 que recibió la atención humanitaria
¿Se está desarrollando el proyecto según se planificó?		Proyectos presentados	$\frac{\text{No de proyectos presentados} * 100}{\text{No de Proyectos aprobados}}$	Equipo Socioeconómico	Mensualmente	≥ 100% (650p)		BASE DE DATOS
¿Están los participantes cumpliendo con las actividades de su proyecto económico?	2. Velar por el funcionamiento y sostenibilidad de los Proyectos Aprobados.	Visitas de seguimiento realizadas	$\frac{\text{No de visitas de seguimiento realizadas} * 100}{\text{No de visitas programadas}}$	Profesional de Seguimiento	Inicio de cada Proyecto	≥ 60% (390p)	BASE DE DATOS	De los 650 proyectos aprobados se realizaron seguimientos a 465 participantes, para velar por el buen funcionamiento y sostenibilidad de los mismos.
¿Ha logrado el programa capacitar a los participantes en las diferentes áreas?	3. Capacitar a los participantes que reciben Generación de Oportunidades de Ingresos.	Capacitaciones realizadas a los participantes	$\frac{\text{No de capacitaciones realizadas} * 100}{\text{No de capacitaciones programadas}}$	Capacitador (a) Sena, Confamiliar, Cámara de Comercio.	Mensualmente	≥ 50% (325p)		Las capacitaciones que se realizan tuvieron gran éxito ya que de 650 participantes que se atendió durante el proceso 393 realizaron alguna capacitación.
¿Ha logrado el programa Orientar a los participantes para el fortalecimiento de los proyectos?	4. Orientar a los participantes para el Emprendimiento y Fortalecimiento de los Proyectos.	Fortalecimiento de proyectos	$\frac{\text{No de participantes con proyectos de fortalecimiento Orientados} * 100}{\text{No de proyectos de fortalecimiento programados}}$	Equipo Socioeconómico	Mensualmente	≥ 20% (130p)	BASE DE DATOS	De los 650 participantes que se entregó GOI, 120 proyectos productivos fueron orientados para obtener un crédito para el fortalecimiento del proyecto.

Fuente: Fundación Aldea global. Generación de Oportunidades de Ingresos

**5.3.1.8 Análisis entrevista realizada a la Población en Situación de Desplazamiento en el área de Generación de Oportunidades de Ingresos.** La atención se realizó entre marzo de 2008 a Diciembre de 2008. A familias residentes en la Ciudad de San Juan de Pasto, bajo el programa de Apoyo a Población en Situación de Desplazamiento, que actualmente funciona en la Fundación Aldea Global y que la Coordina Generación de Ingresos y Oportunidades, implementando, por la alianza estratégica de ACCION SOCIAL, CHF y desarrollada con equipos profesionales en este caso la FUNDACION ALDEA GLOBAL.

Con la entrevista se busca realizar el seguimiento al desarrollo del programa de Generación de Oportunidades de Ingresos para identificar los aspectos que debe fortalecer para mejorar los objetivos propuestos y las metas esperadas.

Se realizaron 249 entrevistas a la población en situación de Desplazamiento que recibió Generación de Oportunidades de Ingresos, de esta manera ha sido posible conocer las opiniones de cada uno de ellos, que piensan, que esperaban o que podrían mejorar en el proceso.

Los logros durante el proceso se obtuvieron a medida que transcurrió el proceso, pero es necesario la optimización de resultados, no solo como entidad operadora sino buscando la satisfacción de los participante, ya que por medio de este proceso se busca la estabilización económica de su núcleo familiar.

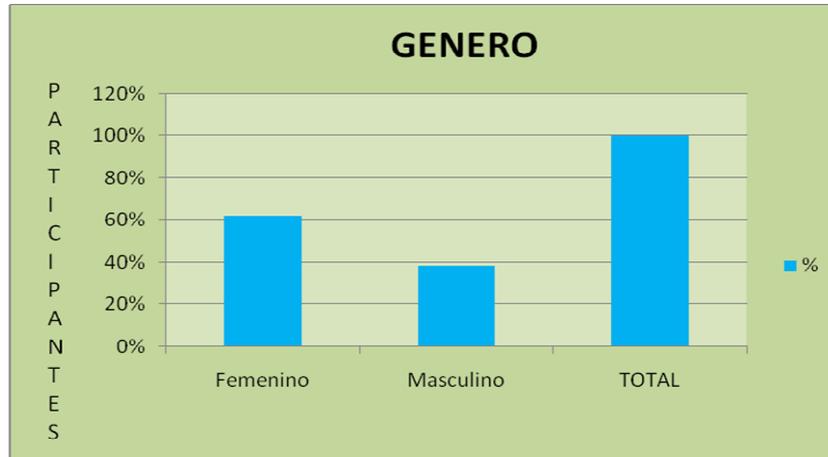
**Cuadro 7. Identificación del Genero que recibió Generación de Oportunidades de Ingresos**

<b>GENERO</b>	<b>PARTICIPANTES</b>	<b>%</b>
Femenino	154	62%
Masculino	95	38%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

En la entrevista de acuerdo al género se identifico que el 62% son mujeres y el 38% de los entrevistados son Hombres, es decir lo las mujeres son las mas que se encuentra recibiendo su recurso, ya sea por ser la cabeza de familia, la única que encuentra posibilidad de ejercer una actividad económica, o es la más interesada.

**Grafica 1. Identificación del Genero que recibió Generación de Oportunidades de Ingresos**



Fuente: esta Investigación 2009

De acuerdo al género es fue posible destacar que los menores de 18 años no se les entrega el recurso por motivo de que la entidad y en si el proceso debe capacitarlos antes de cumplir la mayoría de edad, para qué posteriormente se entregue el recurso ya cumplido los 18 años. De igual forma al adulto mayor también se lo capacita y si se ve necesario entregarle el recurso se debe realizar un seguimiento para conocer su vida y que personas viven con el, así se le podrá entregar el recurso.

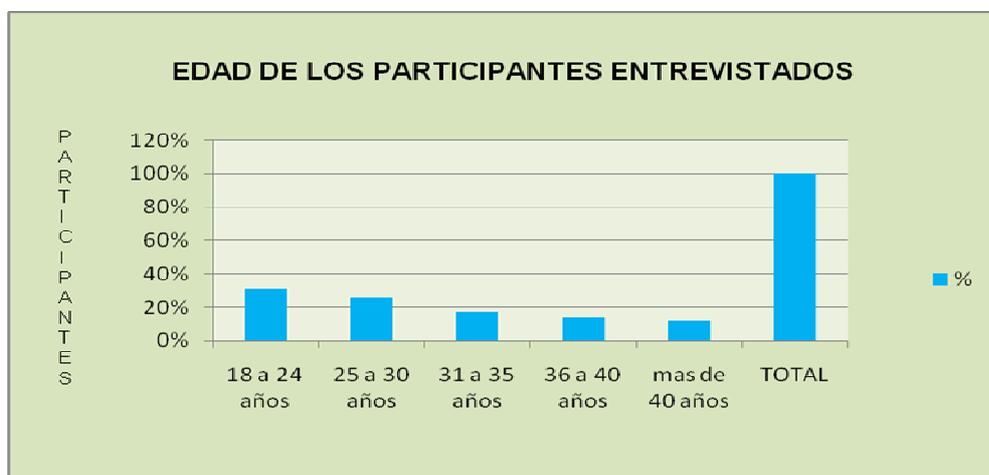
**Cuadro 8. Edad de los participantes entrevistados.**

EDAD	PARTICIPANTES	%
18 a 24 años	78	31%
25 a 30 años	64	26%
31 a 35 años	42	17%
36 a 40 años	36	14%
mas de 40 años	29	12%
TOTAL	249	100%

Fuente: esta Investigación 2009

Las edades en que oscilan estos participantes y que más se determinan están entre 18 a 24 años que corresponde a un 31%, entre 25 a 30 años un 26% y un 12% más de 40 años.

## Grafica 2. Edad de los participantes entrevistados



Fuente: esta Investigación 2009

## Cuadro 9. Nombre actividad del proyecto

NOMBRE ACTIVIDAD	NUMERO	%
Tienda	48	19,3%
Comidas Rápidas	17	6,8%
Ropa	21	8,4%
Frutas y Verduras	34	13,7%
Restaurante casero	10	4,0%
Restaurante de Mar	5	2,0%
Taller de motos	10	4,0%
variedades	12	4,8%
Peluquería	18	7,2%
Transcripción de Textos	15	6,0%
Huevos	2	0,8%
Venta Gelatina	3	1,2%
Panadería	14	5,6%
Heladería	8	3,2%
Cafetería	18	7,2%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

La actividad que más les genera rentabilidad son las tiendas con un porcentaje de 19.3%, acompañada de venta de Frutas y Verduras con el 13.7%, la actividad que menos se identifican los participantes son la venta de Huevos este equivale a un 12%. Por otra parte el participante considera adecuado y oportuno la entrega del recurso con un 31%, además se muestra que el cumplimiento de la entrega del recurso es bueno en un 25%.

Los participantes entrevistados optan por realizar y tener un negocio pronto en el cual pueden realizar las actividades y habilidades que han aprendido durante su vida y en el proceso.

**Grafica 3. Nombre actividad del proyecto.**



Fuente: esta Investigación 2009

6. ¿Considera adecuado el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos para lograr los objetivos propuestos?

**Cuadro 10. Es adecuado el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos.**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
El recurso es entregado oportunamente	78	31%
Permite cumplir con la entrega del recurso	63	25%
Se utiliza recursos apropiados	35	14%
Las actividades y talleres son adecuados	58	23%
Cuenta con un personal calificado	15	6%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

Los participantes entrevistados afirman que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos es adecuado de tal manera que el 31% afirma que el recurso es entregado oportunamente, el 25% afirma que les permite cumplir y a la vez ejecutar sus ideas de negocios, aunque el 6% quiere que el proceso cuente con mejores profesionales.

Es decir los 249 participantes opinaron que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **SI** es adecuado para lograr con los objetivos propuestos, porque ayuda y contribuye a generar los recursos apropiados para garantizar la estabilidad socioeconómica a su familia.

**Grafica 4. Es adecuado el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos.**



Fuente: esta Investigación 2009

3. ¿Generación de Ingresos se ocupa de las necesidades que tiene la población en Situación de Desplazamiento?

**Cuadro 11. Necesidades que se ocupa Generación de Oportunidades de Ingresos.**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Permite aprender el contexto de la ciudad	51	20%
Genera estabilidad económica	76	31%
Permite identificar la actividad en que ocuparse	65	26%
Genera ingresos para sus necesidades	32	13%
Concientización del medio en que se encuentra	25	10%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

El participante experimenta y revela que el proceso si se ocupa de sus necesidades, el mayor porcentaje se encuentra en que Genera rentabilidad en un 31% para la estabilización económica de sus familias, además de identificar la actividad que le ayudará a generar ingresos en un 26%.

Es decir los 249 participantes opinaron que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **SI** se ocupa de las necesidades que tiene la población en situación de desplazamiento.

**Grafica 5. Necesidades que se ocupa Generación de Oportunidades de Ingresos**



Fuente: esta Investigación 2009

4. ¿Generación de Oportunidades de Ingresos ha cumplido con las actividades y talleres propuestos?

**Cuadro 12. Cumplimiento de Actividades y Talleres.**

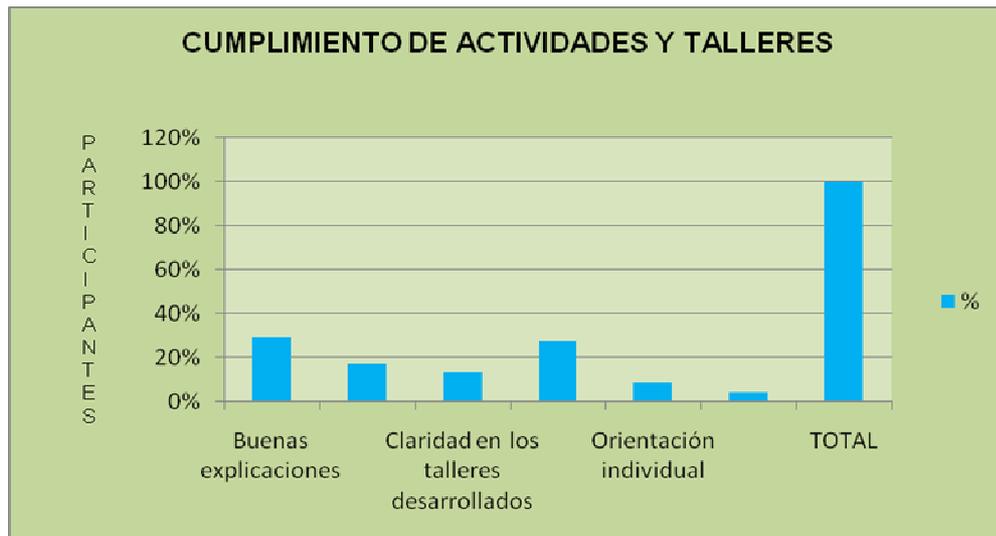
VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Buenas explicaciones	71	29%
Entendimiento en los temas	42	17%
Claridad en los talleres desarrollados	33	13%
Conocimiento de las actividades productivas y laborales	68	27%
Orientación individual	21	8%
Horarios	10	4%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

El participante identificó que se han cumplido con las actividades y talleres eficientemente, y el 29% opina que se realizan buenas explicaciones, además durante estos talleres se realiza la comprensión y desarrollo de las actividades que puede desempeñar en el futuro en un 27%, aunque el 4% de los participantes

opinan que los horarios son muy complicados para asistir a todos los talleres. Es decir de 249 participantes 239 opinaron que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **SI** a cumplido con los talleres y actividades propuestos y los 10 restantes opinaron que **NO**, porque los horarios se dificultan para asistir a clases.

**Grafica 6. Cumplimiento de Actividades y Talleres**



Fuente: esta Investigación 2009

5. ¿Considera que la participación de la población en situación de desplazamiento es fundamental para la ejecución y a la vez la mejora del proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

**Cuadro 13. Participación por parte de los participantes en la ejecución del proceso.**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Compromiso con el proceso	76	31%
Sentido de pertenencia con la institución	64	26%
Responsabilidad con la ejecución y desarrollo de la actividad	51	20%
Beneficios entidad, participantes.	40	16%
Satisfacción del participante	18	7%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

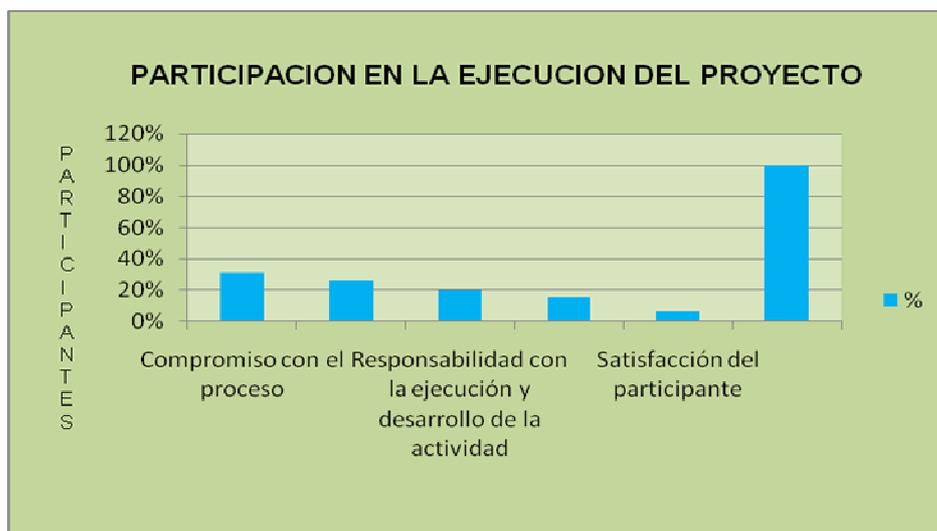
Fuente: esta Investigación 2009

Para realizar un proceso acorde con lo que se desea es necesario y fundamental contar con la cooperación de los participantes, este es un ente principal para el desarrollo del proceso. El compromiso con el proceso se encuentra en un 31%,

acompañado del sentido de pertenencia por la Fundación con un 26%, además opinan un 16% que Beneficiara a la Fundación.

Es decir de 249 participantes opinan que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **SI** debe considerar la participación de los Participantes para mejorar la ejecución y a la vez la mejora del proceso.

**Grafica 7. Participación por parte del participante en la ejecución del proceso.**



Fuente: esta Investigación 2009

6. ¿Considera usted que el Proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos cuenta con un proceso adecuado para fortalecer la sostenibilidad económica y laboral del participante?

**Cuadro 14. Proceso Adecuado**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Orientado a Población en Situación de Desplazamiento	64	25%
Cuenta con profesionales calificados	34	13%
Los talleres orientan a escoger la mejor actividad	49	19%
Capacitación para la sostenibilidad socioeconómica	26	10%
Mejora los ingresos del grupo familiar	38	15%
Aprenden a defenderse en la nueva ciudad	38	15%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

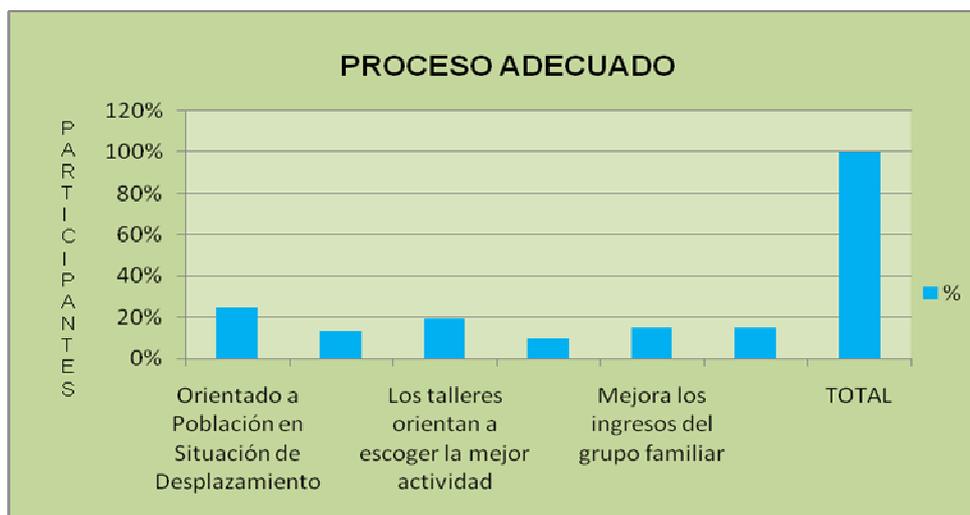
Fuente: esta Investigación 2009

Hasta el momento para la población el proceso de Generación de Oportunidades De ingresos cuenta con un proceso adecuado para fortalecer la sostenibilidad

socioeconómica del participante, ya que en un 25% opina que está orientado a la Población En Situación de Desplazamiento, además opina un 13% que cuenta con un equipo profesional adecuado, un 13% que es un proceso adecuado ya que Mejora los ingresos familiares.

Es decir de 249 participantes opinan que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos **SI** cuenta con un proceso adecuado para fortalecer la sostenibilidad económica y laboral del participante.

**Grafica 8. Proceso Adecuado.**



Fuente: esta Investigación 2009

7. ¿Se realizan talleres y actividades acordes con el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

**Cuadro 15. Actividades y Talleres**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Entendibles	105	42%
Prácticos	81	32%
Didácticos	32	12%
Se enfocan en las necesidades	19	7%
No entendibles	12	4%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

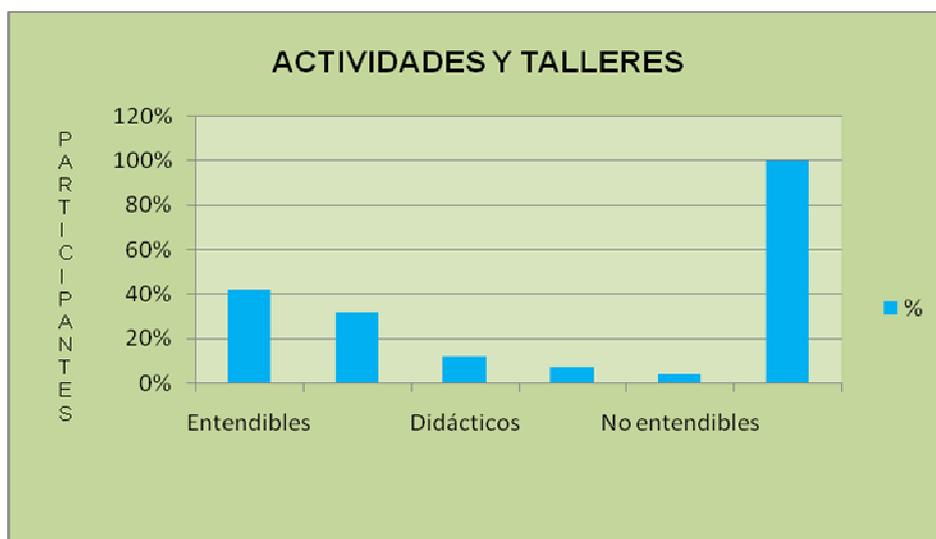
Fuente: esta Investigación 2009

Para realizar un proceso adecuado cuenta con talleres y actividades adecuados y oportunos de esta manera las opiniones más sobresalientes se encuentran en:

Entendibles el 42%, Prácticos el 32%, aunque el 4% opina que no son entendibles, se les dificulta por que alguno no pueden escribir o leer.

Es decir de los 249 participantes 241 opinan que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **SI** realiza talleres y actividades acordes con el proceso, los 8 participantes restantes opinan que no entienden y que necesitan más orientación por parte de los profesionales socioeconómicos.

### Grafica 9. Actividades y Talleres



Fuente: esta Investigación 2009

1. ¿Qué métodos o actividades aconsejaría mejorar el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

### Cuadro 16. Actividades a mejorar

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Mas tiempo en el desarrollo de talleres	65	26%
Atención Individual	85	34%
Colaboración con personas que no puede escribir	37	14%
Dinamismo en la actividades	26	10%
Menos tiempo en los talleres	32	12%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

Los participantes opinan que hay métodos a mejorar, entre ellos encontramos que desean más tiempo para realizar los talleres un 26%, pero con ayuda individual un

34%, algunos también opinaron que es mejor cortar con menos tiempo en él un 12%, para que sea entregado el recurso y poderlo gastar en su actividad productiva.

**Grafica 10. Actividades a mejorar**



Fuente: esta Investigación 2009

9. ¿Durante su permanencia en el proceso considera que la actividad aprobada por el área de Generación de Oportunidades de Ingresos fue?

**Cuadro 17. Permanencia en la actividad- Éxito**

ÉXITO		
VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Contribuyo a la sostenibilidad económica	102	40%
Realzo la confianza	36	14%
Conocimiento en la actividad	41	16%
<b>TOTAL</b>	<b>179</b>	<b>70%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

Los participantes entrevistados afirma en un 40% que el proceso de Generación de Ingresos y Oportunidades contribuye a la sostenibilidad económica familiar, el 14% de los participantes opina realza la confianza para laborar en una actividad económica y el 16% de los participantes opina que gracias al proceso tiene mayor conocimiento en la actividad económica.

Es decir de los 249 participantes 179 opinan que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **SI** considera que la actividad aprobada fue exitosa.

**Grafica 11. Permanencia en la actividad – Éxito**



Fuente: esta Investigación 2009

**Cuadro 18. Permanencia en la actividad - fracaso**

FRACASO		
VARIABLES	PARTICIPANTES	%
El lugar no se presto para la actividad	31	14%
Ventas insuficientes	27	10%
Poca experiencia en la actividad	12	6%
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>	<b>30%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

Los participantes afirman que en un 12% la actividad aprobada no funciono por el lugar en donde se desarrollo, la fala de clientes mantuvo las ventas bajas, el 10% de los participantes opina que la ventas eran insuficientes y el 4% de los participantes opina que no contaba con la experiencia adecuada para realizar la actividad, es necesario contar con mas cursos u oficios para desempeñar alguna actividad laboral.

Es decir de los 249 participantes 70 opinan que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **NO** considera que la actividad aprobada fue exitosa, por el contrario fracasaron en su actividad.

**Grafica 12. Permanencia en la actividad – Fracaso**



Fuente: esta Investigación 2009

10. ¿Considera que las actividades realizadas en el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos motiva y estimula el aprendizaje entre los participantes y los profesionales socioeconómicos?

**Cuadro 19. Motivación y Estimulación en talleres.**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Aprendizaje continuo	64	25%
Cooperación	25	10%
Buena Comunicación	83	33%
Entendimiento en talleres	61	24%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

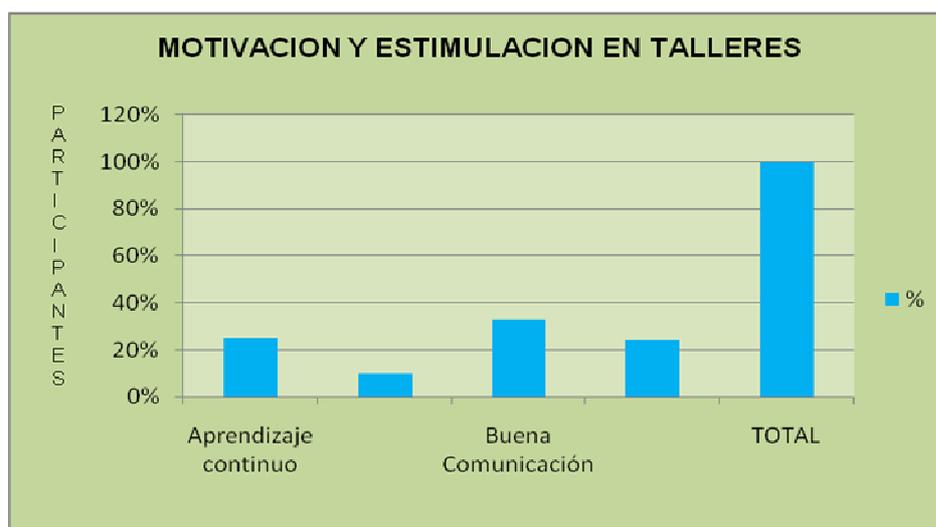
Fuente: esta Investigación 2009

El participante por su parte enfatiza en las actividades que lo motivan y estimula para realizar los talleres ya que en el 25% muestra que siempre se enfocan en un aprendizaje continuo, demás un 33% mostro que existe buena comunicación en ellos, lo cual origina confianza y realza su autoestima.

El proceso de Generación de Ingresos y oportunidades cuenta con capacitaciones en los diferentes cursos de formación, los mas realizados esta Contabilidad y Gestión Empresarial 44%, Peluqueria 15% y Confecciones 10%.

Es decir de los 249 participantes opinan que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **SI** motiva y estimula el aprendizaje entre los participantes y los profesionales socioeconómicos.

**Grafica 13. Motivación y estimulación en Talleres.**



Fuente: esta Investigación 2009

11. ¿Generación de Oportunidades de Ingresos cuenta con capacitación en diferentes cursos de formación?

**Cuadro 20. Capacitación cursos de formación**

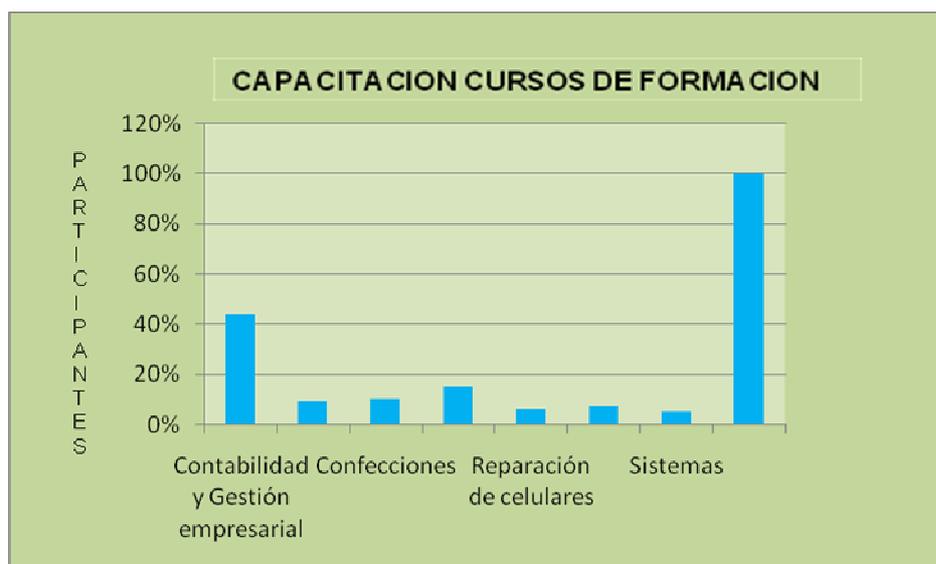
VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Contabilidad y Gestión empresarial	112	44%
Mercadeo y ventas	24	9%
Confecciones	26	10%
Peluquería	39	15%
Reparación de celulares	15	6%
Panadería	19	7%
Sistemas	14	5%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

Además de la capacitación formal también el proceso cuenta con la capacitación en la implementación para la ejecución de las actividades, los participantes identifico en un 28% que la asesoría en los curso de formación son muy buenas, también un 21% que son orientados y asesorados individualmente, con esto el 18% muestra que tiene buena información en el desarrollo de sus actividades.

Es decir los 249 participantes opinan que en el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos **SI** capacita a los participantes en los diferentes cursos de formación.

**Cuadro 21. Capacitación cursos de formación**



Fuente: esta Investigación 2009

12. ¿Obtuvo capacitación para la implementación y la ejecución del proyecto?

**Cuadro 22. Capacitación, implementación y ejecución del proyecto.**

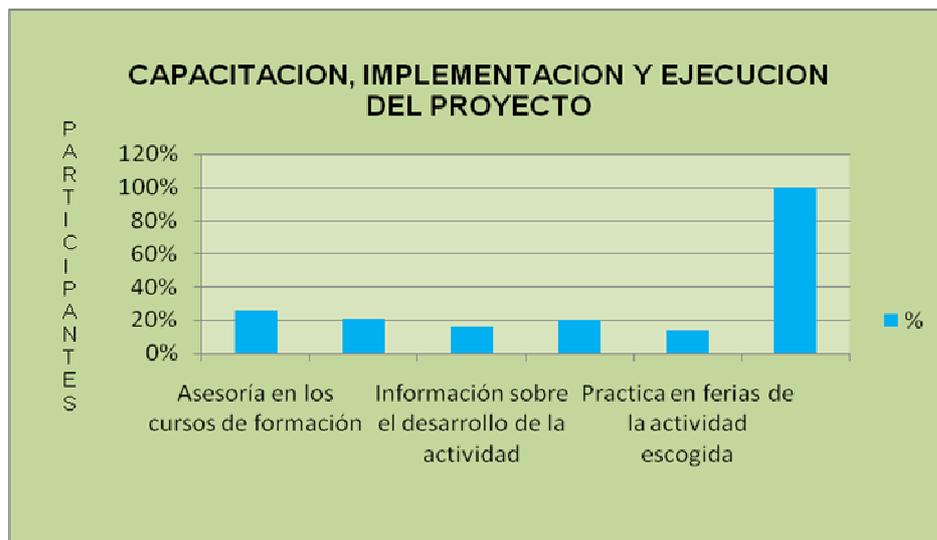
VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Asesoría en los cursos de formación	66	26%
Conocimiento de las actividades	53	21%
Información sobre el desarrollo de la actividad	42	16%
Conocimiento de Ingresos, costos, etc.	52	20%
Practica en ferias de la actividad escogida	36	14%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

Se puede destacar que las capacitaciones contribuyen de gran medida al fortalecimiento socioeconómica del participantes, a la vez el participante opina en un 45% que tiene mayor conocimiento de las diferentes actividades que encontrara y desempeñara en el futuro, el 24% considera que tiene más conocimiento en el orden y manejo de las cuentas y un 18% al transcurrir las capacitación le genera experiencia y habilidad para desarrollarlas.

Es decir de los 249 participantes opinan que **SI** obtuvo capacitación para la implementación y la ejecución del proyecto.

**Grafica 15. Capacitación, implementación y ejecución del proyecto.**



Fuente: esta Investigación 2009

13. ¿Las capacitaciones en los diferentes cursos de formación han contribuido en el fortalecimiento de su actividad productiva o laboral?

**Cuadro 23. Fortalecimiento de la actividad productiva**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Conocimiento de la actividad	113	45%
Orden y manejo en las cuentas	62	24%
Experiencia y desarrollo	45	18%
Disponibilidad para aprender	29	11%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

Los participantes entrevistados dicen que las capacitaciones permiten el fortalecimiento y el 45% de los participantes opina que la capacitaciones le permitieron conocer más de la actividad a desarrollar, el 24% de los participantes opina que conoció el orden y manejo en la cuentas.

Aunque en un 11% los participantes opinan que las capacitaciones los motivaban y contribuyen a la disponibilidad para aprender y concientizarse sobre lo que necesitan en el futuro.

Es decir los 249 participantes opinan que las capacitaciones en los diferentes cursos de formación, **SI** han contribuido en el fortalecimiento de sus actividades productivas.

**Grafica 16. Fortalecimiento de la actividad productiva**



Fuente: esta Investigación 2009

14. ¿Durante su permanencia en el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos como puede contribuir para mejorar la ejecución y la aprobación de las actividades productivas?

**Cuadro 24. Mejoras en el proceso**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Comunicación abierta con el profesional	48	19%
Hacer conocer las debilidades en los talleres	39	15%
Puntualidad en los talleres	94	37%
Compromiso en la asistencia de talleres	68	27%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

El 37% de los participantes opina que es necesario ser puntual en la realización de los talleres y actividades, tanto para los participantes como para los profesionales socioeconómicos, además de que el 27% de los participantes dicen haberse comprometido en la asistencia en los talleres para aprender y poder opinar sobre lo que está pasando con el proceso.

Y el 15% de los participantes opina que si el participante contribuye a mejorar con el proceso, se conocerá las debilidades en los talleres, ya que son ellos quienes los reciben.

Es decir de 249 participantes opinan que durante su permanencia en el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, **SI** pueden contribuir para mejorar la ejecución y la aprobación de las actividades productivas.

### Gráfica 17. Mejoras en el proceso



Fuente: esta Investigación 2009

15. ¿Considera que esencial mantener una evaluación constante con el fin de obtener información oportuna, pertinente y de buena calidad para mejorar el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

### Cuadro 25. Evaluación constante

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Permite conocer las deficiencias en el proceso	94	37%
Mejora la eficiencia del proceso	39	14%
Permite hacer correcciones al proceso	69	27%
Fortalece el desarrollo del proceso	47	17%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

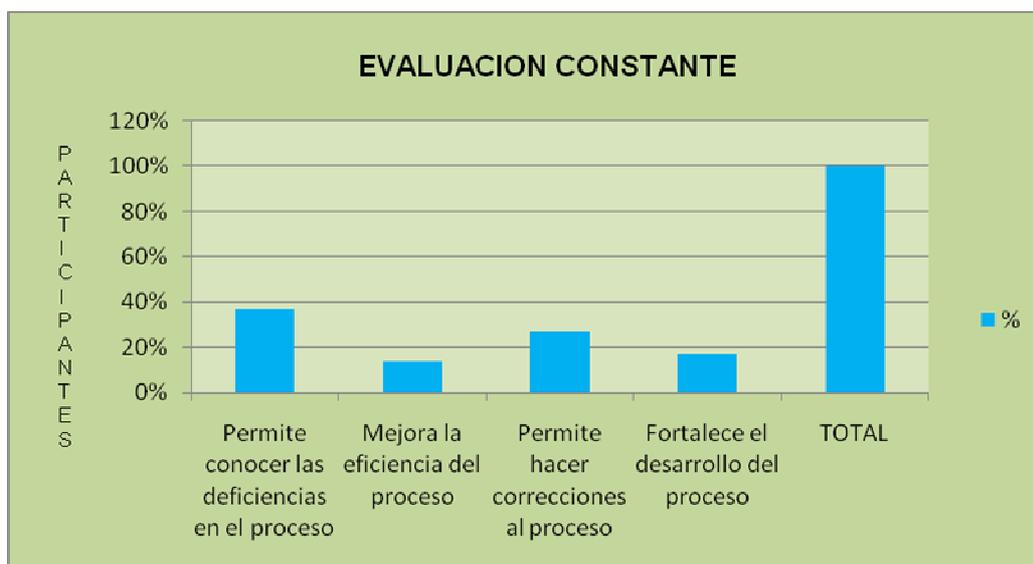
Fuente: esta Investigación 200

El 37% de los participantes opina que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos por medio de la evaluación permitirá conocer y mejorar las deficiencias en el proceso, el 14% de los participantes opina que de esta manera

mejorara la eficiencia en el proceso y el 17% de los participantes opina que el proceso por medio de la evaluación se fortalecerá en el desarrollo del proceso.

Es decir de 249 participantes opinan que el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, SI debe mantener una evaluación constante con el fin de obtener información oportuna, pertinente y de buena calidad para mejorar el proceso.

**Cuadro 26. Evaluación constante**



Fuente: esta Investigación 2009

16. ¿Cree conveniente adoptar un enfoque de aprendizaje de seguimiento y evaluación que aproveche los logros y los problemas para mejorar el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

**Cuadro 27. Enfoque de Seguimiento y Evaluación**

VARIABLES	PARTICIPANTES	%
Mejora el proceso	76	30%
Beneficia al participante	52	20%
Contribuye a generar mayor estabilidad económica	61	24%
Genera mejor satisfacción al recibir el recurso	26	10%
Permite mejorar la ejecución de los proyectos	34	13%
<b>TOTAL</b>	<b>249</b>	<b>100%</b>

Fuente: esta Investigación 2009

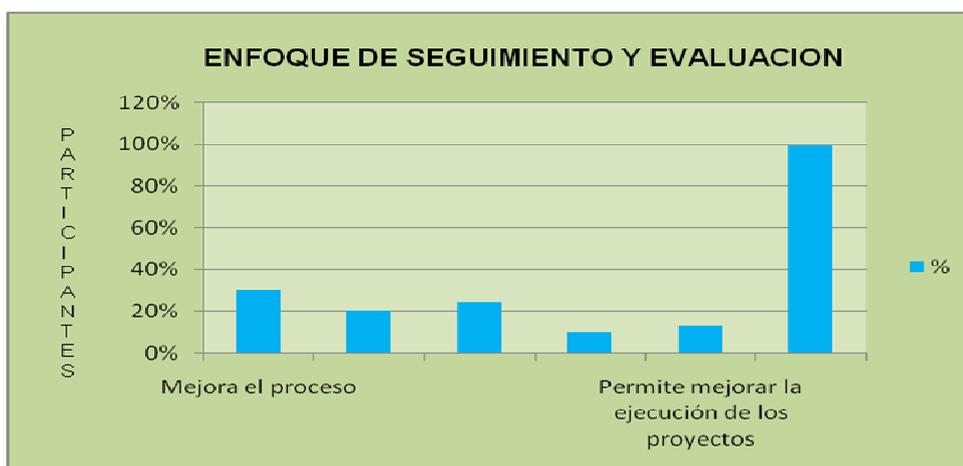
Es necesario adoptar un enfoque de aprendizaje de seguimiento y evaluación que aproveche los logros y los problemas para mejorar el proceso de Generación

de Oportunidades de Ingresos por medio de este se lograra que se mejore el proceso, genere la estabilidad social, emocional y socioeconómica del participante, ya que los beneficios y la satisfacción por parte de la fundación como por parte del participante será más satisfactoria.

Con esta entrevista se busca crear condiciones y métodos los cuales les permitan a los participantes generar ingresos para el sostenimiento digno de sus familias, obtener una mejor calidad e vida y así avanzar hacia la estabilización socioeconómica y al auto sostenimiento.

Con el proceso de Generación de Oportunidades de Ingreso se ofrece a los participantes la opción de fortalecer sus negocios. Es necesario seguir involucrando a los participantes para que día a día se dediquen a sus talleres y actividades y culminen con un proceso adecuado.

**Grafica 19. Enfoque de Seguimiento y Evaluación**



Fuente: esta Investigación 2009

**5.4. INDICADORES PARA EL SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS.**

Durante el desarrollo y análisis del Diagnostico Actual del Área de Generación de Oportunidades de Ingresos que actualmente se ejecuta en la Fundación Aldea Global, se logro establecer los siguiente indicadores que permitirán realizar un seguimiento y a la vez una evaluación sobre el proceso que se esta desarrollando.

**5.4.1 Indicadores de seguimiento y evaluación del área de generación de oportunidades de ingresos.** Los indicadores utilizados para desarrollar la evaluación y el seguimiento de Generación de Oportunidades de Ingresos son dispuestos de acuerdo al análisis y a las necesidades que desea el área mejorar o fortalecer dentro de la misma.

Los indicadores propuestos son los siguientes:

**5.4.1.1 Proyectos Cubiertos.** Con este Indicador fue posible medir a cuantos participantes se atendió realmente en el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos desde el mes de Marzo a Noviembre de 2008 en el Programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.

Además de medir que porcentaje de participantes atendidos durante la ruta realizada en La Fundación Aldea Global solo recibió la atención humanitaria, pero no Generación de Oportunidades de Ingresos.

**5.4.1.2 Eficiencia en el proceso.** Con este Indicador se puede medir si se esta realizando bien el proceso, con que aptitud, competencia, y compromiso se desarrolla en el cargo desempeñado por los profesionales socioeconómicos y por el coordinador y la vez confirmar si se realizan los talleres y actividades acorde con lo propuesto por el programa. Para medir este indicador es necesario conocer bien a los participantes y en si, la actividad que cada uno va ha desempeñar.

Durante el proceso el Profesional Socioeconómico debe entregar dos reportes durante el proceso para conocer que esta pasando en el área de Generación de Oportunidades de Ingresos y enfatizar en las debilidades o fortalezas que tiene el proceso, y a la vez que limitan o benefician a los participantes, así se podrá realizar las correcciones necesarias o fortalecer el proceso.

**5.4.1.3 Orientación Oportuna.** Con este Indicador podemos medir la Orientación y la atención realizada a los participantes y así confirmar si se alcanzan los resultados que satisfacen completamente a los participantes.

Los profesionales socioeconómicos deben adaptarse a los participantes y anticiparse a las necesidades y expectativas que desean ser satisfechas.

La información proporcionada por los participantes en las orientaciones recibidas servirá al programa, para revisar y actualizar sus estrategias implementadas, para que el proceso cumpla con lo propuesto.

Algunos de los participantes que se encuentran en el proceso se les han dificultado la comprensión en los talleres y actividades realizadas en el proceso, otro motivo es el analfabetismo.

Por medio de este indicador se podrá conocer y crear estrategias las cuáles le ayudaran al participante a no abandonar o demorar su proceso, si no por el contrario se creara confianza para desarrollar un buen proceso y lograr satisfacción al cumplir con las metas.

**5.4.1.4. Visitas de seguimiento.** Con este indicador será posible conocer en que situación esta ejecutando la actividad productiva, para medir es necesario contar con los formatos de seguimiento propuestos por el programa, así se conocerá las variables que hacen exitoso o lleven al fracaso al participante. Además se podrá realizar orientación y observar que variables se pueden corregir tanto en el proceso como la ejecución de la actividad a desempeñar.

**5.4.1.5. Capacitaciones realizadas.** Con este indicador se puede medir las capacitaciones que se realizan a los Profesionales Socioeconómicos, las capacitaciones se realizan una vez al mes, durante las capacitaciones se toma un espacio para conocer el proceso y las experiencias que han tenido en el proceso.

Durante estas capacitaciones se socializara sobre las experiencias, los logros, buscando alternativas de solución para mejorar la atención a los participantes y en si en el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos.

**5.4.1.6. Evaluación de Desempeño.** Con este indicador se podrá medir el desempeño, evaluar el rendimiento y comportamiento y establecer objetivos individuales al profesional socioeconómico.

Para la evaluación se utilizara el Formato de Evaluación de Desempeño, con este formato se realizara la apreciación del desenvolvimiento del individuo en el cargo y su potencial desarrollo, además es un proceso para estimar o juzgar el valor, la excelencia, las cualidades o destrezas del profesional. Esta evolución es realizada con el fin de enfatizar en sus fortalezas y ayudar a construir sus debilidades de una manera que contribuya con el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos.

**5.4.1.7. Evaluación Constante.** Por medio de este indicador será posible medir el conocimiento y opinión que tienen los practicantes del proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos.

Para la evaluación constante se utilizara el formato de Entrevista propuesto en este trabajo, este formato permitirá conocer las variables que hacen bueno el proceso y a la vez que necesita fortalecer, el participante es el ente principal durante el proceso, el conoce directamente y tiene la experiencia para saber que se puede corregir o que necesita el proceso para mejorarse.

**5.4.1.8. Grado de involucramiento de los participantes.** Con este indicador será posible medir la participación y asistencia que tiene el participante en los

talleres y actividades realizadas durante el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, además se debe conocer el compromiso y responsabilidad que tiene el participante para realizar sus labores, el tiempo determinado y las energías para realizar sus actividades. Es necesario contar con el formato de asistencia en el cual se podrá corroborar el grado de interés e involucramiento que tienen los participantes por el proceso.

**Cuadro 28. Indicadores de seguimiento y evaluación del área de generación de oportunidades de ingresos**

<b>Objetivo:</b> Definir los indicadores que permitirán realizar el seguimiento al desarrollo del programa de Generación de <b>Oportunidades de Ingresos.</b>					
Evaluación Constante	No. De entrevistas realizadas * 100	≥ 50%	Cada tres meses	Aplicar la entrevista	Profesional Socioeconómico
	No. De entrevistas Programadas			Realizar el reporte de y socializar las variables obtenidas.	
Grado de involucramiento de los participantes	No. De talleres y actividades realizadas *100	≥ 70%	Mensual	Puntualidad a los talleres y actividades	
	No. De talleres y actividades programadas			Asistencia en el proceso	
				Entrega de Formatos GOI	Profesional Socioeconómico

**Objetivo: Definir los indicadores que permitirán realizar el seguimiento al desarrollo del programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.**

INDICADORES	FORMULA	META	FEECUENCIA	ACTIVIDADES	RESPONSABLE
Proyectos Cubiertos	No de Proyectos Cubiertos en GOI *100	≥ 70%	Mensual	Recolectar la información personal de cada participante	Coordinadora de Digitación
	No. De Proyectos programados			Conocer la situación actual de cada participante.	
Eficiencia en el proceso	No. De reportes en entregados *100	≥ 60%	Quincenal	Realizar reporte del proceso GOI	Profesional Socioeconómico
	No. De reportes programados			Socialización del reporte GOI con el Coordinador y el equipo de trabajo	Coordinador y Equipo Socioeconómico
				Entrega del reporte del proceso GOI al Director	
Orientación Oportuna	No de participantes orientados *100	≥ 50%	Semanal	Cita Previa	Asistente GOI Equipo Socioeconómico
	No de participantes programados			Realizar Orientación Individualizada Lunes y Jueves de 4:00 pm a 6:00	
Visitas de seguimiento	No. De visitas realizadas *100	≥ 70%	Mensual	Visitar a cada participante para conocer el lugar en donde desempeñara la actividad productiva	Profesional de Seguimiento
	No. De visitas programadas			Realizar el formato de seguimiento.	
Capacitaciones realizadas	No. De capacitaciones realizada *100 No de capacitaciones programadas	≥ 50%	Mensual	Capacitación "Ética del Cuidado"	Directora Administrativa
Evaluación de Desempeño	No. De personas sobre el nivel bueno *100	≥ 50%	Cada cuatro meses	Aplicar Instrumento de Evaluación	Directora Administrativa
				Entrega de la evaluación al equipo de trabajo	
	No. De personas evaluadas			Socialización de la Evaluación de Desempeño	

## **5.5 INDICADORES DEL PROGRAMA DE GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS**

Al desarrollar los indicadores se concluye cuales de ellos deben ser utilizados y aplicados, de esta manera se puede realizar un análisis del proceso con ayuda del equipo socioeconómico, de los participantes y así conocer que variables pueden ser mejoradas o fortalecidas.

**5.5.1 Análisis de la aplicación de los indicadores del sistema de seguimiento y evaluación en el programa de generación de oportunidades de ingresos.** Durante el la atención realizada entre el mes de marzo a Noviembre del 2008 se aplica los siguientes indicadores los cuales permitieron realizar el seguimiento y evaluación al programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.

**5.5.1.1. Proyectos cubiertos.** Con este indicador se logró conocer a cada uno de los participantes, su situación actual, la conformación del hogar y sobre todo la idea de negocios que cada participante desempeño al momento de haber sido aprobado el proyecto.

El 30% de los participantes que realizo el proceso ya sabía que idea de negocio se ejecutaría al recibir el recurso de Generación de Oportunidades de Ingresos, a esta idea de negocios se denominaba fortalecimiento y al participante que aun no identifica su idea de negocio se la denomino emprendimiento.

Es necesario conocer la información de cada participante para estar informado de su situación y poder orientarlo de acuerdo a la necesidad que el participante lo requiera.

Se entrego la Ayuda Humanitaria a 903 participantes que fueron atendidos en al Fundación Aldea Global, los proyectos cubiertos por el programa de Generación de Oportunidades de Ingresos fue de 650 participantes con un porcentaje del 71.98%.

Durante el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos algunos de los participantes se retiran del proceso, ya sea por motivos personales, reubicación forzosa o se quedan durante el proceso rezagados de los demás porque aun no tienen clara su idea de negocios.

Para poder aprobar el proyecto y cubrirlo en su totalidad es necesario que el participante asista a todos los talleres y actividades propuestas en el proceso.

La actividad es aprobada siempre y cuando el equipo de trabajo; el director, la contadora, la psicóloga, coordinador y el profesional socioeconómico estén de acuerdo con el funcionamiento y la buena ejecución de los recursos entregados a los participantes.

### **5.5.1.2. Eficiencia en el proceso:**

Para medir este indicador fue necesario realizar las siguientes actividades:

- ✓ Realizar reporte del proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos.
- ✓ Socialización del reporte de Generación de Oportunidades de Ingresos con el coordinador y el equipo de trabajo
- ✓ Entrega del reporte del proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos al Director.

Durante el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos se conto con la responsabilidad y puntualidad de los profesionales socioeconómicos para la entrega de los reportes durante el procesó, cada reporte debía ser entregado cada quince días, dos veces en el mes.

La totalidad de los reportes durante los ocho meses fueron de 16 reportes que cada profesional socioeconómico debió entregar.

El profesional Socioeconómico Walter Vallejo entrego 14 reportes de 16 con un porcentaje de 82.25%, el motivo de la entrega de los 14 reportes se debió a la unión de los tres últimos grupos en un solo comité, los grupos asignados a Walter Vallejo contaron con pocos participantes y se necesitaba cumplir con las metas propuestas.

La Profesional Socioeconómico Ana Lucia Casanova entrego de 16 reportes 15 con un porcentaje de 93.75%. No entrego la totalidad de los reportes porque el número de participantes que se atendió era pequeño, debido a esto se tuvo que juntar a los tres últimos grupos y así cumplir con las metas.

En el programa de Generación de Oportunidades de Ingresos socializo sobre los reportes entregados y las variables más predominantes durante todo el proceso, la primera socialización la realizaron solo el equipo socioeconómico.

Durante la socialización de los reportes se encontró la siguiente información; la información suministrada por los participantes sobre su situación económica fue coherente durante la visita realizada en el proceso, el 30% de los participantes que se les aprobó el recurso por fortalecimiento se han consolidado durante el proceso, muchos de ellos afirman que es gracias a las capacitaciones, los talleres y actividades que se les facilitó en el proceso.

Los participantes que por primera vez iniciaban su negocio, (emprendimiento), afirman que el proceso también les ayudo a fortalecer y aprender sobre lo que deben hacer durante la ejecución y puesta en marcha del negocio.

Además se concluyó que el 10% de las actividades no fueron exitosas, entre las variables que se pueden encontrar son:

- ✓ Falta de compromiso con el proceso.
- ✓ El dinero se gastó en otra actividad distinta a la propuesta en el proceso
- ✓ El dinero fue hurtado después de ser recibido.
- ✓ El lugar en donde se ejecutó la actividad no se dio para el negocio.
- ✓ Falta de experiencia para desarrollar la actividad aprobada.

Estas variables hacen comprender a los profesionales socioeconómicos que no solo es, el cumplimiento de metas, sino se debe tener en cuenta y comprobar la necesidad del participante y si él puede desarrollar una idea de negocios, no es solo entregar el dinero, es enseñarle e inculcarle responsabilidad consigo mismo y con su familia, este recurso es un granito de arena y un inicio para que encuentre su estabilidad socioeconómica.

Posteriormente los reportes son consolidados por un reporte final realizado por el Coordinador Diego Bedoya, en este se encuentran las experiencias vividas y encontradas por sus profesionales socioeconómicos.

Durante su socialización también se enfatiza el trabajo tanto de los profesionales socioeconómicos con los profesionales psicosociales, el trabajo de estos dos equipos es fundamental para que el participante se concientice sobre su situación actual y pueda desarrollar una mejor situación emocional, social y familiar al terminar con todo el proceso.

**5.5.1.3. Orientación oportuna.** En el programa de Generación de Oportunidades de Ingresos se encontró que los participantes necesitan de una orientación más personalizada por parte de los profesionales socioeconómicos, algunos de ellos quedaban rezagados en el proceso por falta de comprensión en los talleres y actividades propuestas.

Algunos de los participantes llevan a sus hijos o amigos, a que les ayuden a copiar lo que se les dicta durante los talleres. Entre los participantes que tenían ese problema se encontró que algunos no podían leer o escribir o las dos.

La solución de llevar al hijo o al amigo era una solución momentánea, ya que el objetivo es hacer que el participante, sea quien aprenda a construir y desarrollar su idea de negocios, el amigo no siempre va a estar con él.

Por lo cual el equipo socioeconómico comprendió que es necesario ayudar a estos participantes, de esta manera se creó un formato de orientaciones a la población en situación de desplazamiento.

Las actividades realizadas fueron:

- Cita Previa
- Realizar Orientación Individualizada lunes y jueves de 4:00 pm a 6:00.
- Visitar al participante en el hogar cuando este no pueda asistir al proceso.

El formato se imprimió durante el mes de Octubre, Noviembre, Diciembre y Enero, durante este proceso se orientó a 182 participantes de 650 con un porcentaje del 28%.

La población orientada se encontró en la ciudad de Pasto, el 25% fue reubicado, el 10% no cumplió con el proceso y el 37% restante cumple con su proceso adecuadamente sin necesidad de pedir orientaciones a los profesionales socioeconómicos.

**5.5.1.4. Evaluación constante.** Durante el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos se encontró que es necesario aplicar un instrumento el cual permita identificar que variables se desean mejorar.

Las actividades realizadas fueron:

- Aplicar la entrevista a la población en situación de desplazamiento.
- Realizar el reporte y socializar las variables obtenidas.
- Puntualidad a los talleres y actividades.

La entrevista fue realizada a un porcentaje de participantes equivalente al 38.31%.

Los logros durante el proceso se obtuvieron a medida que transcurrió el proceso, para optimizar los resultados y así mejorar el proceso.

En la entrevista de acuerdo al género se identificó que el 62% son mujeres y el 38% de los entrevistados son hombres y las edades que más se destacaron están entre 18 a 24 años que corresponde a un 31%,

Además se pudo conocer que la actividad que más les genera rentabilidad son las tiendas con un porcentaje de 19.3%, acompañada de venta de Frutas y Verduras con el 13.7%.

Por otra parte el participante considera adecuado y oportuno la entrega del recurso con un 31%, de esta manera el participante experimenta que el proceso si se ocupa de sus necesidades y le genera rentabilidad en un 31% para la estabilización económica de sus familias.

También el participante puede identificar que se han cumplido con las actividades y talleres en un 29%.

Para realizar un proceso acorde con lo que se desea es necesario y fundamental contar con la participación de los participantes, este es un ente principal para el desarrollo del proceso. El compromiso con el proceso se encuentra en un 31%.

Hasta el momento para la población el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos cuenta con un proceso adecuado para fortalecer la sostenibilidad socioeconómica del participante, un 25% opina que esta orientado a la población en situación de desplazamiento y el 42% opina que es un proceso adecuado.

Gracias a estos comentarios los participantes pudieron opinar los métodos a mejorar, entre ellos encontramos que desean más tiempo para realizar los talleres un 26%.

También se pudo ver que el éxito de la actividad, se encuentra en un 70%, y el Fracaso en un 30%.

El participante por su parte se enfatiza en las actividades que lo motivan y estimula para realizar los talleres, el 25% muestra que siempre se enfocan en un aprendizaje continuo y cuenta con capacitaciones en los diferentes cursos de formación, el curso de formación que mas se desarrollo es Contabilidad y Gestión Empresarial 44%.

El participante considera que es esencial mantener una evaluación constante con el fin de obtener información oportuna, pertinente y de buena calidad para mejorar, el 37% de los participantes considera que contribuiría a conocer las deficiencias del proceso.

Es necesario adoptar un enfoque de aprendizaje de seguimiento y evaluación que aproveche los logros y los problemas para mejorar el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos, por medio de esta herramienta se lograra mejorar el proceso, generar la estabilidad social, emocional y socioeconómica del participante, ya que los beneficios y la satisfacción por parte de la fundación como por parte del participante será mas satisfactoria.

Con esta entrevista se busca crear condiciones y métodos los cuales les permitan a los participantes generar ingresos para el sostenimiento digno de sus familias, obtener una mejor calidad de vida y así avanzar hacia la estabilización socioeconómica y al auto sostenimiento.

**5.5.1.5. Grado de involucramiento.** Durante el proceso se pude notar que el 90% de los participantes asisten a los talleres, pero a medida que transcurre el proceso

dejan de hacerlo, para medir el grado de involucramiento de los participantes se realizo las siguientes actividades:

- ✓ Asistencia a los talleres y actividades en el programa de Generación de Oportunidades de Ingresos.
- ✓ Entrega de Formatos de Generación de Oportunidades de Ingresos.

Para medir el indicador fue necesario recolectar la información de la asistencia a talleres por medio de los formatos de asistencia y de los formatos recibidos a cada participante.

De esta manera se encontró que cada participante debía asistir a ocho talleres de los cuales solo asistía a seis, cumpliendo con un 75% en la asistencia a talleres.

Al momento de ordenar las carpetas de cada participante se pudo comprobar la puntualidad y el compromiso que cada uno tenia, si por algún motivo faltaba un formado se llama al participante para que lo realice y así no quede por fuera de la aprobación de su actividad productiva.

Los formatos son requisito indispensable para que el financiador pueda corroborar la efectividad del proceso y cumplimiento de los profesionales socioeconómicos.

## 6. CONCLUSIONES

Durante la pasantía se aplicó los conocimientos teórico-prácticos adquiridos a lo largo de la formación profesional. Llevadas a cabo bajo la asesoría y supervisión del asesor, el cual es un docente del Programa de Ciencias Económicas y Administrativas, quien con su ayuda y colaboración permitió realizar e implementar un sistema que contribuya a mejorar y fortalecer el área de Generación de Oportunidades de Ingresos.

El diseñar un sistema de seguimiento y evaluación surge de la necesidad de crear una herramienta que permita al área de Generación de Oportunidades de Ingresos realizar una evaluación continua de sus procesos para mejorar las metas que se han propuesto desde sus inicio, además de conocer el impacto que tiene el programa durante el proceso y calidad del desarrollo del proceso.

La elaboración del Diagnostico dentro del área de Generación de Oportunidades de ingresos se la realizo de una manera ordenada, planificada y organizada, la cual facilito la identificación de las debilidades y fortalezas para realizar el debido análisis y ver que debilidades debían ser mejorarlas para cumplir con las metas y los objetivos propuestos.

Por medio de la identificación de las debilidades y fortalezas se construyo los indicadores que permitieron realizar un adecuado seguimiento y evaluación del proceso, y así implementar estrategias adecuadas para realizar los correctivos necesarios y ofrecer servicio de calidad, con el compromiso y responsabilidad de un equipo de trabajo calificado y capacitado en el proceso.

Los indicadores aplicados durante el desarrollo de la investigación permitieron analizar lo que esta pasando el proceso de Generación de Oportunidades de ingresos, facilitando realizar el control acerca de los proyectos que se aprueban durante el transcurso del proyecto, además se identifico problemas en la planificación y en la puesta en marcha de los proyectos.

El desarrollo y la aplicación de los indicadores fueron aprobados por el Coordinador de Generación Oportunidades de Ingresos, los participantes y el Director, ya que les permite realizar un adecuado seguimiento y mejorar la estabilidad socioeconómica de los participantes.

## 7. RECOMENDACIONES

Para realizar una Pasantía como trabajo de grado es necesario contar con un asesor, el cual por medio de su colaboración apoye bajo su formación profesional la construcción y elaboración del Sistema de Seguimiento y Evaluación del área de Generación de Oportunidades de Ingresos, para reconocer el seguimiento y evaluación como una herramienta que le permitirá al programa identificar lo que realmente sucede dentro del proceso.

Para desarrollar la investigación e implementar el sistema de seguimiento y Evaluación es necesario identificar lo que necesita mejorar o fortalecer el área de Generación de Oportunidades de Ingresos, de esta manera y con responsabilidad y compromiso del equipo de trabajo del programa se puede contribuir una herramienta que permita medir el proceso y encontrar las variables para mejorar y cumplir con los objetivos propuestos.

Para elaborar el diagnostico de una área determinada se debe contar con la responsabilidad y el orden en la elaboración e identificación de las variables que permitirán posteriormente la construcción de estrategias para mejorar el proceso y beneficiar a la Fundación, los financiadores y los participantes.

Durante la elaboración del diagnostico se debe recopilar información de todas las partes comprometidas con el desarrollo, así se le permitirá la investigador conocer que variables y que puntos de vista tener en cuenta al momento de implementar y de aplicar los indicadores durante la investigación.

La elaboración de los indicadores son necesarios para medir los resultados durante la ejecución y implementación, desarrollo y el desempeño del talento humano, por tal razón cada indicador debe ser tomado con compromiso por parte de cada miembro de la organización, ya que de esto depende la eficiencia para prestar un servicio.

Para la aplicación de los indicadores fue necesario contar con disciplina, de esta manera se facilito obtener el control adecuado sobre la situación en el momento de la investigación y después de ella, de esta manera se realizo la correcciones o ajustes que necesarios para obtener mejores resultados.

Para desarrollar e implementar un sistema de seguimiento y evaluación se debe a identificar los problemas y sus causas, sugerir posibles soluciones, plantear estrategias para hacer correcciones a las deficiencias encontradas y proporcionar información y comprensión

## BIBLIOGRAFÍA

ACCION SOCIAL, CHF. En acción Programa de Apoyo a Población en Situación de Desplazamiento, Boletín Anual. 2008.

COMISIÓN NACIONAL DE REPARACIÓN Y RECONCILIACIÓN. *Violencia de Genero*, Acción Social. 2008.

DÍAZ DE CASTRO, Emilio; JIMÉNEZ, Martín. Administración y Dirección. México: Mc Graw- Hill, 2003. 300 p.

HERNÁNDEZ, Roberto y otros. Metodología de la Investigación. México: Mc Graw- Hill, 2006. 420 p.

JIMENEZ, Juan Castañeda. Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill, 2001. 159 p.

PROGRAMA DE APOYO A POBLACIÓN EN SITUACIÓN DE DESPLAZAMIENTO GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE INGRESOS: *Definición de Unidades Productivas*, Instructivo para profesionales socioeconómicos, Acción Social, CHF.

PROGRAMA DE APOYO A POBLACIÓN EN SITUACIÓN DE DESPLAZAMIENTO: *Guía Metodológica y Operativa*, Convenio 016.

\_\_\_\_\_. Iniciando mi camino hacia la estabilización. Acción Social, CHF.

VANEGAS YEPES, Beatriz Eugenia. Seguimiento y evaluación de proyectos sociales. Medellín: s.n, 2001. 350 p.

## **ANEXOS**

## Anexo A. Formato de Entrevista

### Seguimiento y evaluación del área de generación de oportunidad de ingresos.

Objetivo: realizar el seguimiento al desarrollo del programa de Generación de Oportunidades de Ingresos para identificar los aspectos que debe fortalecer para mejorar los objetivos propuestos y las metas esperadas.

Fecha: \_\_\_\_\_ Edad \_\_\_\_\_

Genero        F\_\_\_\_        M\_\_\_\_\_

1. Nombre actividad del proyecto

\_\_\_\_\_

2. ¿Considera adecuado el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos para lograr los objetivos propuestos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

3. ¿Generación de Oportunidades de Ingresos se ocupa de las necesidades que tiene la población en Situación de Desplazamiento?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

4. ¿Generación de Oportunidades de Ingresos ha cumplido con las actividades y talleres propuestos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

5. ¿Considera que la participación de la población en situación de desplazamiento es fundamental para la ejecución y a la vez la mejora del proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

6. ¿Considera usted que el Proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos cuenta con un proceso adecuado para fortalecer la sostenibilidad económica y laboral del participante?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

7. ¿Se realizan talleres y actividades acordes con el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

8. ¿Qué métodos o actividades aconsejaría mejorar el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

\_\_\_\_\_

9. ¿Durante su permanencia en el proceso considera que la actividad aprobada por el área de Generación de Ingresos fue?

¿Exitosa? \_\_\_\_\_ ¿Fracaso? \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

10. ¿Considera que las actividades realizadas en el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos motiva y estimula el aprendizaje entre los participantes y los profesionales socioeconómicos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

11. ¿Generación de Oportunidades de Ingresos cuenta con capacitación en diferentes cursos de formación?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Cuales? \_\_\_\_\_

12. ¿Obtuvo capacitación para la implementación y la ejecución del proyecto?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Cual? \_\_\_\_\_

13. ¿Las capacitaciones en los diferentes cursos de formación han contribuido en el fortalecimiento de su actividad productiva o laboral?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

14. ¿Durante su permanencia en el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos como puede contribuir para mejorar la ejecución y la aprobación de las actividades productivas?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

15. ¿Considera que es esencial mantener una evaluación constante con el fin de obtener información oportuna, pertinente y de buena calidad para mejorar el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

16. ¿Cree conveniente adoptar un enfoque de aprendizaje de seguimiento y evaluación que aproveche los logros y los problemas para mejorar el proceso de Generación de Oportunidades de Ingresos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

## **RECOMENDACIONES**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_